

**LAPORAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PADA DIVISI  
*BUSINESS DEVELOPMENT* PT FANA BAKA TEKNOLOGI  
(PABRYK.com)**

**MARINTAN DAMAY YANTI SIAHAAN**

**1705617012**



**Laporan Praktik Kerja Lapangan ini ditulis untuk memenuhi salah satu persyaratan mendapat Gelar Sarjana Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta**

**PROGRAM STUDI S1 MANAJEMEN**

**FAKULTAS EKONOMI**

**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**

**2020**

***INTERNSHIP REPORT AT BUSINESS DEVELOPMENT  
DIVISION IN PT FANA BAKA TEKNOLOGI (PABRYK.COM)***

**MARINTAN DAMAY YANTI SIAHAAN**

**1705617012**



***This Internship Report was written to fulfill one of the requirements to  
obtaining a Bachelor of Economics degree at the Faculty of Economics,  
Universitas Negeri Jakarta***

***BACHELOR DEGREE OF MANAGEMENT***

***FACULTY OF ECONOMICS***

***STATE UNIVERSITY OF JAKARTA***

***2020***

## LEMBAR EKSEKUTIF

**Marintan Damay Yanti Siahaan. 1705617012. Laporan Praktik Kerja Lapangan pada Divisi Business Development PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com). Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta, 2020.**

*Laporan Praktik Kerja Lapangan ini bertujuan untuk memaparkan hasil kerja Praktikan selama dua bulan di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com). Tujuan Praktik Kerja Lapangan adalah untuk melatih kemampuan yang dimiliki Praktikan pada dunia kerja.*

*Praktik Kerja Lapangan ini Praktikan di tempatkan pada Divisi Business Development PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) yang beralamat di Dilo Jakarta, Wisma Menpora, Jl. Gerbang Pemuda No.2, RT.1/RW.3, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10270. Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan selama dua bulan terhitung dari tanggal 24 Juli 2020 sampai dengan 30 September 2020. Dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan diberi beberapa pekerjaan yaitu Mengumpulkan data calon produsen dan calon member PABRYK.com, Menghubungi calon produsen PABRYK.com, Follow up calon produsen dan calon member PABRYK.com, Follow up produsen untuk konfirmasi harga, Mengumpulkan data produk produsen dan mengirimkan kepada admin PABRYK.com.*

*Selama menjalani Praktik Kerja Lapangan, Praktikan mengalami beberapa kendala yaitu sulit menjalin komunikasi dengan konsumen, sulit dalam holding konsumen, sulit dalam follow up produsen PABRYK.com, sulit berkomunikasi dengan anggota kerja akibat pandemic covid-19, sulit dalam menghadapi konsumen yang menolak bergabung dengan PABRYK.com.*

*Adapun saran yang dapat Praktikan berikan ialah mahasiswa harus menggunakan waktu sebaik mungkin agar pekerja menjadi lebih efektif dan*

*efisien, mahasiswa perlu cepat tanggap dalam mengatasi masalah yang dihadapi, mahasiswa perlu memprioritaskan tanggungjawab pekerjaan yang harus dikerjakan.*

## LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR

Judul : Laporan Praktik Kerja Lapangan Pada Divisi *Business Development* PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com)  
Nama Praktikan : Marintan Damay Yanti Siahaan  
Nomor Registrasi : 1705617012  
Program Studi : S1 Manajemen

Menyetujui,

Pembimbing



Dr. Mohamad Rizan, M.M

NIP. 197206272006041001

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



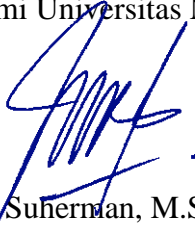
Dr. Suherman, M.Si

NIP. 197311162006041001

Seminar Pada Tanggal, 4 Desember 2020

## LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR

Koordinator Program Studi S1 Manajemen  
Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta



Dr. Suherman, M.Si

NIP. 197311162006041001

Nama	Tanda Tangan	Tanggal
Ketua Penguji		

Dra. Basrah Saidani, M.Si  
NIP. 196301191992032001



20 Januari 2021

Penguji Ahli

Rahmi, S.E., M.S.M  
NIP. 198305012018032001



4 Desember 2020

Dosen Pembimbing



Dr. Mohamad Rizan, M.M  
NIP. 197206272006041001

..... 4 Desember 2020

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur Praktikan panjatkan kepada Tuhan YME atas hikmat dan karunia yang telah diberikan-Nya sehingga Praktikan dapat menyelesaikan kegiatan Praktik Kerja Lapangan dan penulisan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Tujuan penulisan laporan ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Dalam kesempatan ini, Praktikan mengucapkan terimakasih khususnya kepada kedua orang tua dan keluarga atas doa dan izinnya yang telah diberikan dalam pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan, dan juga kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan Laporan Praktik Kerja Lapangan ini, yaitu teman-teman yang sudah memberikan dukungan sebanyak-banyaknya terhadap saya.

Terlebih kepada PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) yang telah mengizinkan saya bergabung demi menyelesaikan kegiatan Praktik Kerja Lapangan yang dilaksanakan mulai tanggal 24 Juli 2020 sampai dengan 30 September 2020.

Laporan ini dapat terselesaikan tentunya dengan doa serta dukungan dan bimbingan dari berbagai pihak, untuk itu Praktikan menyampaikan terimakasih kepada :

1. Dr. Ari Saptopno, SE., M.Pd, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
2. Dr. Suherman, M.Si. selaku Koordinator Program Studi Strata I Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.
3. Dr. Mohamad Rizan, S.E., M.M. selaku Dosen Pembimbing.
4. Bapak Yarham Syahabi Lubis selaku *Chief Executive Officer* di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com).

5. Mba Mulyani selaku mentor di Divisi *Business Development* PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com).
6. Seluruh Anggota Pekerja Divisi *Business Development* PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com).
7. Serta pihak-pihak yang tidak dapat Praktikan sebutkan satu persatu.

Praktikan menyadari tentunya masih banyak kekurangan dalam pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan dan dalam penulisan laporan ini. Oleh karena itu, Praktikan menerima kritik dan saran yang dapat membangun Praktikan agar menjadi lebih baik.

Akhirnya, Praktikan mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu Praktikan dalam penulisan laporan Praktik Kerja Lapangan ini. Praktikan berharap semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi pembaca dalam menuju perubahan dan kemajuan perkembangan Universitas Negeri Jakarta.

Jakarta, Oktober 2020

Praktikan



## **DAFTAR ISI**

<b>LEMBAR EKSEKUTIF.....</b>	<b>i</b>
<b>LEMBAR PERSETUJUAN SEMINAR .....</b>	<b>iii</b>
<b>LEMBAR PENGESAHAN SEMINAR .....</b>	<b>iv</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>v</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
<b>A. Latar Belakang.....</b>	<b>1</b>
<b>B. Maksud dan Tujuan PKL .....</b>	<b>2</b>
<b>C. Kegunaan PKL.....</b>	<b>4</b>
<b>D. Tempat PKL .....</b>	<b>5</b>
<b>E. Jadwal Waktu PKL .....</b>	<b>6</b>
<b>BAB II.....</b>	<b>9</b>
<b>TINJAUAN UMUM PT FANA BAKA TEKNOLOGI (PABRYK.com).....</b>	<b>9</b>
<b>A. Sejarah PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) .....</b>	<b>9</b>
<b>B. Struktur Organisasi PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) .....</b>	<b>12</b>
<b>C. Kegiatan Umum Perusahaan .....</b>	<b>14</b>
<b>BAB III.....</b>	<b>10</b>
<b>PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN.....</b>	<b>10</b>
<b>A. Bidang Kerja .....</b>	<b>10</b>
<b>B. Pelaksanaan Kerja .....</b>	<b>10</b>
<b>C. Kendala Yang Dihadapi .....</b>	<b>38</b>
<b>D. Cara Mengatasi Kendala.....</b>	<b>39</b>
<b>BAB IV.....</b>	<b>40</b>
<b>KESIMPULAN .....</b>	<b>40</b>
<b>A. Kesimpulan.....</b>	<b>40</b>
<b>B. Saran .....</b>	<b>46</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>48</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>51</b>

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Jadwal Kerja.....	6
Tabel 1.2 Tahap Pelaporan PKL .....	8
Tabel 2.1 Daftar Harga Produk .....	16

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2 1 Logo PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com).....	12
Gambar 2 2 Struktur Organisasi PABRYK.com .....	13
Gambar 2 3 Produk Terkumpul PABRYK.com .....	15
Gambar 2 4 Kantor PABRYK.com.....	17
Gambar 2 5 Tampilan Website PABRYK.com .....	18
Gambar 2 6 Tampilan Direct Marketing Online PABRYK.com .....	19
Gambar 2 7 Tampilan Online Marketing PABRYK.com di Instagram .....	20
Gambar 2 8 Tampilan Bentuk Sales Promotion PABRYK.com.....	21
Gambar 2 9 Proses Bisnis Pengumpulan Produsen/Member .....	23
Gambar 2 10 Proses Bisnis Pembelian Produk Produsen oleh Member .....	24
Gambar 2 11 Tampilan Calon Produsen yang Terkumpul oleh PABRYK.com.....	26
Gambar 2 12 Tampilan Calon Member yang Terkumpul oleh PABRYK.com .....	26
Gambar 3.1 Tampilan Data Calon Produsen.....	29
Gambar 3.2 Tampilan Data Calon Member .....	30
Gambar 3.3 Laptop dan Handphone .....	32
Gambar 3.4 Tampilan Kontak Calon Produsen yang dihubungi .....	32
Gambar 3.5 Tampilan Follow Up Calon Produsen .....	34
Gambar 3.6 Tampilan Follow Up Calon Member .....	34
Gambar 3.7 Tampilan Follow Up Konfirmasi Harga .....	36
Gambar 3.8 Tampilan Mengirim Rekap Data Produsen .....	37
Gambar 3.9 Tampilan Mengirim Rekap Data Produsen .....	37

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan .....	51
Lampiran 2 Surat Keterangan PKL.....	52
Lampiran 3 Daftar Hadir Selama PKL.....	53
Lampiran 4 Nilai PKL.....	57
Lampiran 5 Log Harian PKL .....	58
Lampiran 6 Surat Keterangan Selesai PKL .....	64
Lampiran 7 Sertifikat PKL.....	65

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Seperti yang kita ketahui di era globalisasi ini perusahaan menuntut calon pelamar mereka untuk mengikuti perkembangan dan perubahan yang ada. Perkembangan teknologi dan perubahan yang ada menciptakan daya saing sumber daya manusia, tidak hanya dengan masyarakat satu sama lain, karena bisa jadi juga dengan negara lain. Untuk mengimbangi perkembangan dan perubahan yang ada, instansi menuntut untuk mengembangkan kinerja serta kemampuan mereka sebagai calon pekerja. Beberapa instansi pun sudah menetapkan standarisasi kebutuhan SDM mereka, seperti memperhatikan latar belakang pendidikan, kemampuan yang mereka punya, serta pengalaman yang ada. Hal tersebut mereka tetapkan juga dengan tujuan memiliki SDM yang dapat memuaskan instansi mereka.

Salah satu instansi pendidikan di Jakarta yang memiliki kemampuan menghasilkan lulusan sumber daya manusia yang terbaik ialah Universitas Negeri Jakarta (UNJ). Karena salah satu tujuan terbentuknya suatu universitas pasti ingin menghasilkan SDM yang berkualitas dan profesional. Demi mewujudkan tujuan tersebut UNJ menetapkan salah satu syarat kelulusan seorang mahasiswa yaitu, diwajibkan melaksanakan program Praktik Kerja Lapangan.

Praktik Kerja Lapangan (PKL) merupakan ajang kegiatan yang diwajibkan bagi mahasiswa/i untuk mengetahui dan melihat secara langsung bagaimana dunia kerja yang sebenarnya. Agar mahasiswa tidak merasakan *shock* pada saat nanti mereka sudah menjadi lulusan universitas. Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) menjadi ajang untuk para mahasiswa

mengaplikasikan apa yang selama ini sudah mereka pelajari di bangku perkuliahan. Dengan cara tersebut dapat dipastikan bahwa mahasiswa akan mendapatkan ilmu semakin luas mengenai jurusan yang sudah mereka pilih dan kuasai dan menjadi bekal bagi mereka untuk masa depan mereka nanti.

Program Praktik Kerja Lapangan (PKL) sekaligus masuk dalam kategori mata kuliah. Untuk memenuhi mata kuliah tersebut Praktikan melakukan Praktik Kerja Lapangan di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com). PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) merupakan online B2B marketplace yang khusus menjual produk pabrikan Indonesia berbasis komunitas, yang mana di PABRYK.com member dan produsen bisa **BELI BARANG LANGSUNG DARI PABRIK, TANPA MINIMUM ORDER, dan DAPAT BUAT MEREK SENDIRI.**

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) merupakan tempat yang tepat untuk Praktikan melaksanakan program Praktik Kerja Lapangan, karena latar belakang pendidikan yang dipelajari oleh Praktikan di universitas sesuai dengan bidang kerja Praktikan yaitu Manajemen Pemasaran. Maka dari itu Praktikan memilih PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) untuk dijadikan tempat Praktik Kerja Lapangan guna memenuhi mata kuliah Praktik Kerja Lapangan dan untuk mengaplikasikan ilmu yang sudah diterima selama Praktikan berkuliah di S1 Manajemen Pemasaran Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

## **B. Maksud dan Tujuan PKL**

Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah salah satu mata kuliah yang wajib diambil oleh mahasiswa/i Universitas Negeri Jakarta (UNJ) yang memiliki maksud dan tujuan bagi mahasiswa, Universitas, dan pihak instansi/perusahaan tempat mahasiswa melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL), berikut merupakan maksud dan tujuan pelaksanaan program Praktik Kerja Lapangan (PKL) yaitu :

### **1. Maksud Praktik Kerja Lapangan (PKL)**

- a. Melaksanakan salah satu kegiatan akademik untuk memenuhi SKS di semester 6 (enam) dalam menjalani Program Studi S1 Manajemen di Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Jakarta.
  - b. Belajar secara langsung bidang Pemasaran sesuai dengan konsentrasi Praktikan yaitu Manajemen Pemasaran.
  - c. Mendapat gambaran dan pengetahuan terkait cara kerja divisi di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com), khususnya divisi Pengembangan Bisnis/*Business Development*.
  - d. Menambah pengalaman, wawasan, ilmu pengetahuan serta dapat meningkatkan keahlian pada bidang Pengembangan Bisnis/*Business Development* sebagai gambaran sebelum memasuki dunia kerja sebenarnya.
  - e. Membentuk pola pikir Praktikan dalam menghadapi masalah serta dapat mengambil keputusan yang bijak dalam dunia kerja.
2. Tujuan Praktik Kerja Lapangan
- a. Untuk mengetahui bidang pekerjaan terkait dengan pemasaran yang terdapat pada perusahaan PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) divisi Pengembangan Bisnis/*Business Development*.
  - b. Meningkatkan pengetahuan, wawasan, pengalaman, dan keterampilan Praktikan dalam dunia kerja sesungguhnya.
  - c. Melatih Praktikan lebih bertanggungjawab atas pekerjaan, disiplin pada dunia kerja dengan lingkungan dan suasana yang berbeda dengan dunia perkuliahan.
  - d. Untuk mengimplementasikan teori yang didapat saat perkuliahan dan menerapkan pada bidang kerja Pengembangan Bisnis/*Business Development*.
  - e. Mengetahui bagaimana teknik suatu perusahaan menjalin kerja sama dan membangun kepercayaan dengan produsen dan member PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com).

### **C. Kegunaan PKL**

Diwajibkan program Praktik Kerja Lapangan (PKL) pasti memberikan manfaat bagi mahasiswa, universitas, dan juga perusahaan tempat Praktikan melaksanakan PKL. Adapun kegunaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) adalah sebagai berikut:

#### **1. Bagi Perusahaan**

- a. Dapat memperoleh produsen baru dan member baru untuk bergabung dengan perusahaan.
- b. Dengan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL), diharapkan perusahaan mampu meningkatkan hubungan kemitraan dengan pihak kampus.
- c. Sebagai sarana untuk mengetahui tingkat kualitas pendidikan yang ada di Program Studi S1 Manajemen Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta dan untuk mengetahui kriteria tenaga kerja yang dibutuhkan perusahaan.

#### **2. Bagi Universitas Negeri Jakarta**

- a. Mengembangkan hubungan kemitraan antara perguruan tinggi dengan perusahaan.
- b. Sebagai bahan untuk mengevaluasi sejauh mana kurikulum yang dibuat sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja di lapangan.
- c. Sebagai pengukuran sejauh mana kemampuan mahasiswa mengaplikasikan ilmu perkuliahan yang didapat dalam Praktik Kerja Lapangan (PKL).
- d. Mampu menghasilkan lulusan yang baik dan memiliki pengalaman pada bidangnya.

#### **3. Bagi Praktikan**

- a. Dapat mengetahui cara memasarkan perusahaan kepada calon produsen dan calon member.
- b. Dapat mengetahui cara membujuk calon produsen dan calon member bergabung dengan PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com).



- c. Dapat mengetahui cara follow up calon produsen dan calon member.

#### **D. Tempat PKL**

##### **1. Tempat Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan**

Praktikan memperoleh kesempatan untuk melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) pada :

Nama Perusahaan: PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com)

Alamat : Dilo Jakarta, Wisma Menpora, Jl. Gerbang Pemuda No.2, RT.1/RW.3, Gelora, kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10270

Telepon : +62 822 7339 9093

Email : [mulaibisnis@pabryk.com](mailto:mulaibisnis@pabryk.com)

Penempatan : Divisi Pengembangan Bisnis/*Business Development*

##### **2. Alasan Praktikan memilih PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com)**

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) merupakan online B2B marketplace khusus produk Indonesia berbasis komunitas. Fokus bisnis PT Fana Baka Teknologi yaitu menawarkan jasa kerja sama bidang pemasaran, dimana PABRYK.com bertugas memasarkan produk produsen mereka agar dapat dikonsumsi oleh member mereka. Alasan praktikan memilih PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) sebagai tempat menjalankan program Praktik Kerja Lapangan (PKL) karena praktikan merupakan mahasiswa dengan konsentrasi manajemen pemasaran. Praktikan ingin melatih kemampuan yang sudah ia terima diperkuliahan dalam hal menarik atau mengajak calon produsen & member bergabung bersama PT Fana Baka Teknologi PT

Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) untuk membeli dan menjual produknya. Maka dari itu praktikan berinisiatif untuk bergabung bersama tim PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) dengan cara menggunakan kesempatan yang sudah ditawarkan oleh Bapak Yarham Syahabi Lubis selaku *Chief Executive Officer* pada divisi *Business Development*. Sehingga dalam masa PKL praktikan mendapatkan manfaat dan tujuan yang diinginkan dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL).

#### E. Jadwal Waktu PKL

Kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) dilaksanakan mulai dari tanggal 24 Juli sampai dengan 30 September 2020. Dalam melaksanakan Praktik Kerja Lapangan waktu kerja yang ditentukan oleh PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) yaitu dari hari Senin s.d Jumat pukul 08.30 s.d 15.00 WIB

HARI KERJA	JAM KERJA	KETERANGAN
<u>Senin s/d Jumat</u>	08.00 – 12.00	<u>Kerja</u>
	12.00 – 13.00	<u>Istirahat</u>
	13.00 – 15.00	<u>Kerja</u>

**Tabel 1.1 Jadwal Kerja**

**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

#### 1) Tahap Persiapan

Pada saat memulai tahapan ini, Praktikan berinisiatif untuk mencari perusahaan mana yang membuka dan dapat menerima mahasiswa melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Kemudian Praktikan mencoba untuk mencari lowongan di website LinkedIn dan menemukan bahwa PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) sedang membuka lowongan untuk mahasiswa tingkat akhir yang ingin PKL.

Setelah mengetahui PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) membuka lowongan melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan untuk

mahasiswa, Praktikan mengisi formulir pendaftaran dan mengirimkan CV kepada PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com). Setelah mengirimkan formulir dan CV, praktikan mendapat pesan melalui Gmail bahwa Praktikan diterima di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com), dan diminta untuk melakukan wawancara.

Tahap wawancara yang Praktikan hadapi terkait dengan penempatan bagian sesuai dengan bidang kemampuan Praktikan. Setelah tahap wawancara selesai pihak PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) menyetujui Praktikan untuk melaksanakan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di perusahaan tersebut.

## 2) Tahap Pelaksanaan

Pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini dilaksanakan terhitung dari mulai tanggal 24 Juli sampai dengan 30 September 2020, selamat 45 (empat puluh lima) hari kerja. Jam kerja selama praktikan melaksanakan Praktik Kerja Lapangan adalah sebagai berikut:

Hari kerja : Senin - Jumat

Jam kerja : 08.00 – 15.00

Istirahat : 12.00 – 13.00

Namun dikarenakan keadaan masih pandemic Covid-19 jam kerja menjadi lebih fleksibel karena Praktikan banyak melakukan pekerjaan dari rumah (*work from home*) dan tidak ke kantor.

## 3) Tahap Penulisan Laporan PKL

Setelah Praktikan selesai melakukan Praktik Kerja Lapangan, Praktikan meminta data-data dan informasi yang dibutuhkan sebagai bahan untuk menulis laporan Praktik Kerja Lapangan kepada PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com). Kemudian laporan Praktik Kerja Lapangan

yang sudah dikoreksi dosen pembimbing dan diserahkan kepada Fakultas Ekonomi untuk diadakan seminar.

No	Jenis Kegiatan	Waktu Kegiatan Praktik Kerja Lapangan																							
		Juli				Agustus				September				Oktober				November				Desember			
1	Tahap Persiapan																								
2	Tahap Pendaftaran																								
3	Tahap Pelaksanaan																								
4	Tahap Penyusunan Laporan																								

**Tabel 1.2 Tahap Pelaporan PKL**

**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

## **BAB II**

### **TINJAUAN UMUM PT FANA BAKA TEKNOLOGI (PABRYK.com)**

#### **A. Sejarah PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com)**

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) merupakan perusahaan di bidang teknologi yang fokus pada bisnis online marketplace khusus menjual produk pabrikan Indonesia berbasis komunitas, inovasi yang dikomersialisasikan dan pelatihan bisnis.

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) resmi berdiri pada tahun 2020, namun sebelum itu, PABRYK.com sudah memulai sejarahnya sejak Agustus 2019 dengan nama Inventora. Diawal sejarahnya Inventora sudah mendapatkan pelatihan *startup* dari Kominfo. Dengan pelatihan yang diperoleh, Inventora mulai mengembangkan jaringannya dengan mengikuti berbagai event dan perlombaan *startup*, seperti *Kemilu for Startup* tahun 2019, *Business Matching Indonesia Science Expo* yang diselenggarakan oleh Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia tahun 2019, dan juga Inventora berhasil lulus pada tahap presentasi pada acara *Startup4Industry* yang dilaksanakan oleh Kementria Perindustrian tahun 2019.

Seiring berjalannya waktu, Inventora mendapat banyak masukan dari para pemangku kepentingan sekaligus pelanggan Inventora. Untuk itu, Inventora melakukan *rebranding* menjadi PABRYK. Hal ini dilakukan dengan tujuan para pelanggan dapat mengenali dan mudah dalam mendefinisikan bisnis Inventora atau yang dikenal PABRYK.com saat ini.

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) menyadari secara langsung bahwa kemajuan bisnis ini bergantung pada kepuasan pelanggan. Maka dari itu, PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) terus menerus

berusaha mengembangkan inovasi dan perubahan kearah yang lebih baik, demi menjadi perusahaan yang handal dan sukses.

Visi PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) :

Menjadi perusahaan yang mengelola big data produk inovasi, industry dan *marketplace online* dengan profesional ditingkat dunia

Misi PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) :

1. Mengembangkan website online marketplace untuk pabrikan dan masyarakat
2. Memfasilitasi inovator dan pabrikan untuk komersialisasi produk inovasi
3. Mengembangkan aplikasi online shop untuk tes pasar produk inovasi berbasis group
4. Mendukung penerapan riset dan inovasi teknologi
5. Melakukan hilirisasi produk inovasi teknologi

Keunggulan yang dimiliki PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) :

1. Online Marketplace Khusus Pabrikan Indonesia

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) merupakan perusahaan yang berfokus pada bisnis online marketplace khusus pabrikan Indonesia. Pabrikan Indonesia disini, dimaksud dengan PABRYK.com hanya menerima dan menjual produk-produk lokal. PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) memiliki tujuan untuk mengembangkan produk yang di produksi langsung oleh masyarakat Indonesia, agar dapat memajukan perekonomian masyarakat juga. Jadi masyarakat tidak hanya menggunakan produk impor, tetapi bisa melihat juga bahwa Indonesia juga memiliki beragam produk diberbagai daerah untuk di produksi oleh masyarakat negara sendiri.

2. Berbasis Komunitas, Belanja Langsung Dari Pabrik

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) merupakan online marketplace berbasis komunitas dimana produsen dan member berkelompok sesuai dengan komunitasnya masing-masing. Produsen bergabung dengan produsen yang lainnya begitu pula sebaliknya dengan member, dan PABRYK.com yang akan menemukan mereka sesuai dengan komunitas atau produk yang mereka miliki.

### 3. Beli Barang Dengan Minimum Order Terjangkau

Walaupun masih terbilang baru memulai sejarahnya kembali, tetapi PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) pasti berusaha memberikan yang sebaik-baiknya kepada calon produsen dan membernya. Maka dari itu salah satu keuntungan yang ditawarkan oleh PABRYK.com kepada calon produsen dan membernya ialah dapat Beli Barang Dengan Minimum Order Terjangkau. Maksudnya ialah, calon produsen ataupun member bisa membeli barang di PABRYK.com tanpa minimum order, dapat membeli sesuai dengan kebutuhan dan dana yang mereka miliki.

### 4. Bisa Buat Merek Sendiri

Dewasa ini banyak masyarakat yang ingin memulai kegiatan baru yang dapat menghasilkan keuntungan bagi mereka, terlebih dimasa pandemic yang sedang berjalan saat ini, menjadikan masyarakat khawatir terhadap perekonomian yang sedang berjalan. Dengan begitu PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) menawarkan keuntungan kepada calon produsen dan member mereka yaitu Bisa Buat Merek Sendiri. Ini ditujukan kepada mereka yang masih baru membangun produk mereka, yang takut akan kesalahan jika membuat merek asal-asalan.

### 5. Dapat Memproduksi Produk Inovasi

Produsen dan member PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) dapat memproduksi produk inovasi. Tidak menutup kemungkinan jika seorang pembisnis ingin memberikan inovasi sebelum menjual kembali produk yang akan mereka jual, karena produk yang sudah diinovasi akan memberikan nilai tambah untuk produk tersebut.

#### 6. Pelatihan Jualan online/offline, Akademi Bisnis dan Branding

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) memberikan juga pelatihan terkait jualan online/offline kepada member dan produsen. Ini merupakan nilai tambah dari PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) yang dapat ditawarkan kepada calon produsen dan member. Pelatihan ini diberikan agar produsen dan member mendapatkan ilmu tambahan yang dapat menjadi tumpuan mereka dalam memproduksi produk mereka.



**Gambar 2 1 Logo PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com)**

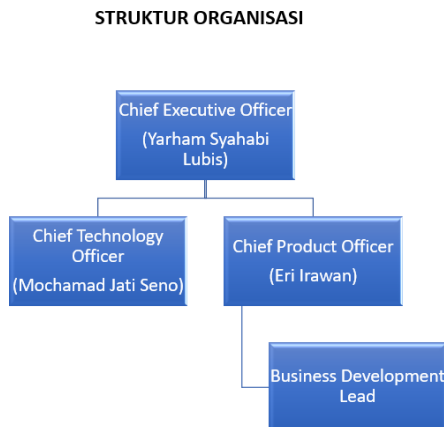
**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

#### **B. Struktur Organisasi PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com)**

Struktur organisasi merupakan susunan dan hubungan antara setiap bagian serta posisi yang ada pada organisasi atau perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional guna mencapai tujuan yang sudah ditentukan oleh masing-masing organisasi atau perusahaan. Struktur organisasi menggambarkan secara jelas permissahan kegiatan pekerjaan



antara satu dengan yang lain dan bagaimana hubungan aktivitas dan fungsi dibatasi. Berikut gambar struktur organisasi di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com).



**Gambar 2 2 Struktur Organisasi PABRYK.com**

**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) digerakkan oleh orang-orang yang memiliki tujuan untuk memajukan produk-produk lokal di Indonesia, yang memiliki ahli bidangnya sesuai dengan jobdesc yang mereka miliki. PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) berupaya memberikan yang terbaik dalam setiap pelayanan terhadap pelanggan. Berikut merupakan anggota di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com)

1. Yarham Syahabi Lubis (*Chief Executive Officer*): Memulai karir sebagai seorang Sales Engineer menjadi modal utama dalam mengembangkan bisnis startup digital Pabryk. Bertugas dalam partnership Pabryk dengan pihak eksternal dan mengatur operasional perusahaan.
2. Mochamad Jati Seno (*Chief Technology Officer*): Berkiprah menjadi seorang IT Developer merupakan naluri yang terus dikembangkannya. Peran yang diambil di Pabryk saat ini sebagai pimpinan di bagian teknis Pabryk.

3. Eri Irawan (*Chief Product Officer*): Sosok yang komunikatif ini bertugas menyeimbangkan keinginan pelanggan yang diterima oleh divisi marketing dengan tim teknis agar teknologi yang diterapkan oleh Pabryk tetap seimbang sesuai keinginan pasar.

### C. Kegiatan Umum Perusahaan

PT Fana Baka Teknologi atau yang dipanggil dengan PABRYK.com merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang *online marketplace* produk-produk lokal, dalam melaksanakan kegiatannya masing-masing program membentuk entitas, baik program yang perlu dipersiapkan ataupun yang dijalankan oleh PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com). Hal ini dilakukan agar terciptanya sinergi antara pelanggan dan perusahaan serta menciptakan manajemen yang baik bagi perusahaan.

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) menjalankan kegiatannya dengan masyarakat melalui website yang sedang dikembangkan, ini berguna demi membantu masyarakat mengenal dan mengetahui apa itu PABRYK.com. Melalui website ini masyarakat dapat memilih ingin menjadi produsen atau member di PABRYK.com, produsen dapat menjual produknya dan member dapat membeli produk dari produsen.

Dalam menjalankan bisnisnya, PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) juga menggunakan bauran pemasaran (*marketing mix*). Bauran pemasaran (*marketing mix*) tradisional yaitu ada 7P (*product, price, place, promotion, people, process, and physical evidence*) berhasil dengan baik digunakan untuk perusahaan dagang atau barang.

#### 1. Produk (*Product*)

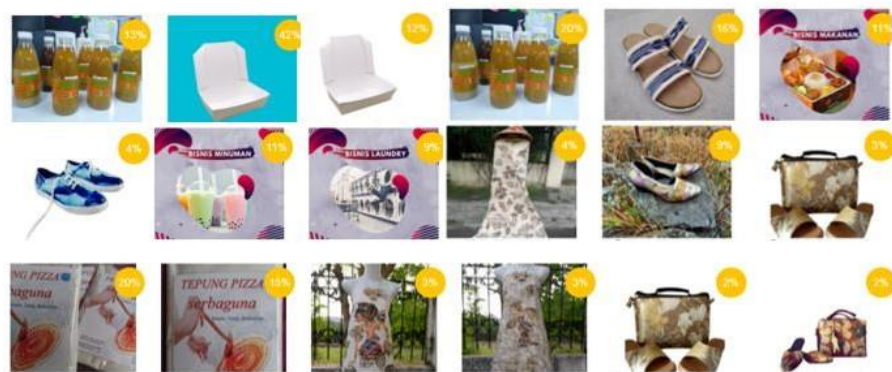
Produk merupakan “Segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dimiliki, digunakan, atau

dikonsumsi yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan pemakainya” (P & Amstrong, Prinsip-Prinsip Pemasaran, 2013, p. 337).

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) merupakan online marketplace yang memasarkan produk-produk lokal masyarakat Indonesia. Fokus produk PABRYK.com merupakan jasa mereka, yang mana mereka bergerak memasarkan produk produsen mereka kepada member yang sudah mereka kumpulkan.

Beberapa produk produsen yang sudah terkumpul yaitu jenis food and beverages yang terdiri dari Jamu dan Paper Lunch Box, sedangkan bagian fashion PABRYK.com memiliki Sandal Motif Kain Tenun Troso, Kain Ecoprint Hand Painting Bima, Tas Handmade Bunga Matahari, dan macam lainnya.

Dibawah ini merupakan gambaran beberapa produk yang akan dipasarkan oleh PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com):



**Gambar 2 3 Produk Terkumpul PABRYK.com**

**Sumber: (PABRYK.com)**

## **2. Harga (*Price*)**

Menurut (P, Manajemen Pemasaran, 2009, p. 185) harga merupakan jumlah yang harus dibayar pelanggan untuk memperoleh produk. Lebih luas lagi harga adalah kesepakatan nilai yang menjadi syarat pada saat pertukaran/transaksi barang.

PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) merupakan online marketplace yang menyediakan harga yang disesuaikan kembali dengan produsen produk itu sendiri, PABRYK.com akan menaikan harga sebesar 1% dari harga yang ditetapkan produsen, dan atas persetujuan produsen juga. Jika dilihat dari segi harga, PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) saat ini menargetkan reseller sebagai pelanggan/calon member mereka.

Berikut adalah daftar harga produk PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com):

No	Nama Produk	Kategori	Harga
1	Jamu	Foods & Beverages	Rp 13.000
2	Paper Luncu Box Uk L	Foods & Beverages	Rp 1.189
3	Paper Lunch Box Uk M	Foods & Beverages	Rp 1.489
4	Jamu Kemasan Botol	Foods & Beverages	Rp 12.000
5	Sandal Motif Kain Tenun Troso	Fashion & Outfit	Rp 134.800
6	Kain Ecoprint Hand Painting Bima	Fashion & Outfit	Rp 348.900
7	Kain Ecoprint Hand Printing Srikandi	Fashion & Outfit	RP 348/900
8	Tas Handmade Bunga Matahari	Fashion & Outfit	Rp 648.900
9	Tas Handmade Oranye	Fashion & Outfit	Rp 648.900
10	Kain Handmade Ecoprint Motif Bahan Alam	Fashion & Outfit	Rp 248.900
11	Sepatu Handmade Eceng Gondok (Eichhornia Crassipes)	Fashion & Outfit	Rp 298.900
12	Sandal Handmade Bunga Matahari	Fashion & Outfit	318.900
13	Sepatu Handmade Shibori on Leather	Fashion & Outfit	344.800

**Tabel 2.1Daftar Harga Produk**

**Sumber : Diolah oleh Praktikan**

### **3. Tempat (*Place*)**

*Place* merupakan keputusan distribusi yang menyangkut kemudahan akses terhadap produk bagi para konsumen yang berpotensi.

Pertimbangan dalam menentukan lokasi adalah pelanggan yang mendatangi lokasi atau penyedia layanan yang mendatangi pelanggan.

Tempat (*Place*) dalam marketing mix yang dilakukan oleh PT. Fama Baka Teknologi (PABRYK.com) saat ini adalah memperluas saluran distribusinya agar dapat dikenal oleh seluruh masyarakat Indonesia.

Berikut adalah alamat lengkap kantor PT Fana Baka Teknologi, selain kantor PABRYK.com juga memiliki website tersendiri. Praktikan hanya mencantumkan alamat kantor PT Fana Baka Teknologi dikarenakan saat ini aktivitas yang dilaksanakan PABRYK.com sedang online akibat pandemic covid-19, dan PABRYK.com sedang berfokus pada pengembangan website mereka:

**a) Kantor PABRYK.com**

PT Fana Baka Teknologi

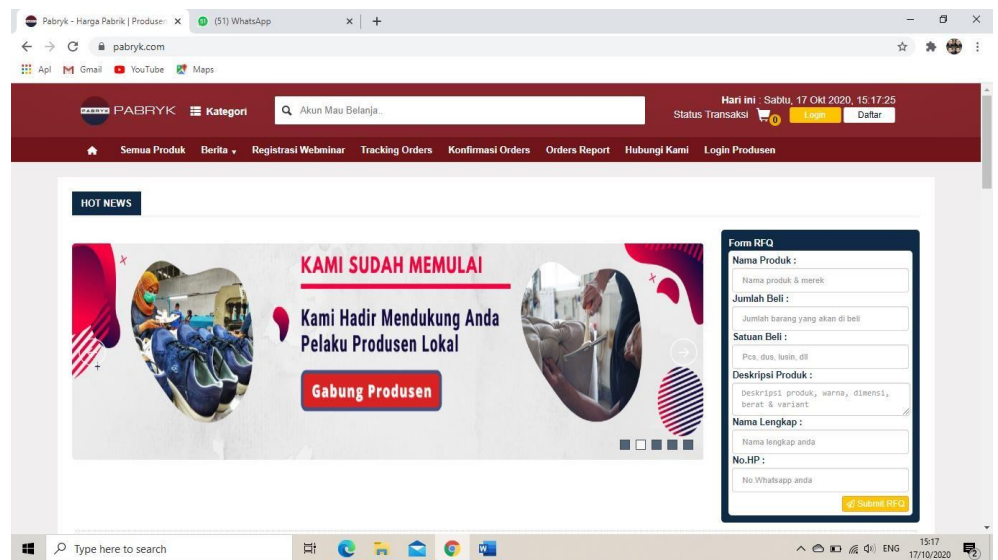


**Gambar 2 4 Kantor PABRYK.com**

**Sumber: Company Profile PT Fana Baka Teknologi  
(PABRYK.com)**

Alamat : Dilo Jakarta @Wisma Kemenpora, Lt. 2, Jl. Gerbang Pemuda No. 2, RT.1/RW.3, Gelora, Kota Jakarta Pusat, DKI Jakarta 10270

**b) Website PABRYK.com**



**Gambar 2 5 Tampilan Website PABRYK.com**

**Sumber : website PABRYK.com**

Alamat : <https://pabryk.com/>

Perusahaan PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) merupakan platform marketplace B2B online yang menjembatani masyarakat agar dapat bertransaksi dengan produsen lokal di Indonesia. Dengan tujuan jika masyarakat tidak mampu membeli produk dengan ketentuan minimal *quantity order* yang tinggi dari produsen, maka masyarakat bisa melakukan pembelian group-buying melalui PABRYK.com.

Kantor PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) yang bertempat di Wisma Kemenpora memang masih menumpang karena belum memiliki kantor sendiri. Maka dari itu PABRYK.com sedang berfokus untuk mengembangkan website mereka, dengan tujuan mempermudah produsen dan member dalam beraktivitas dengan PABRYK.com.

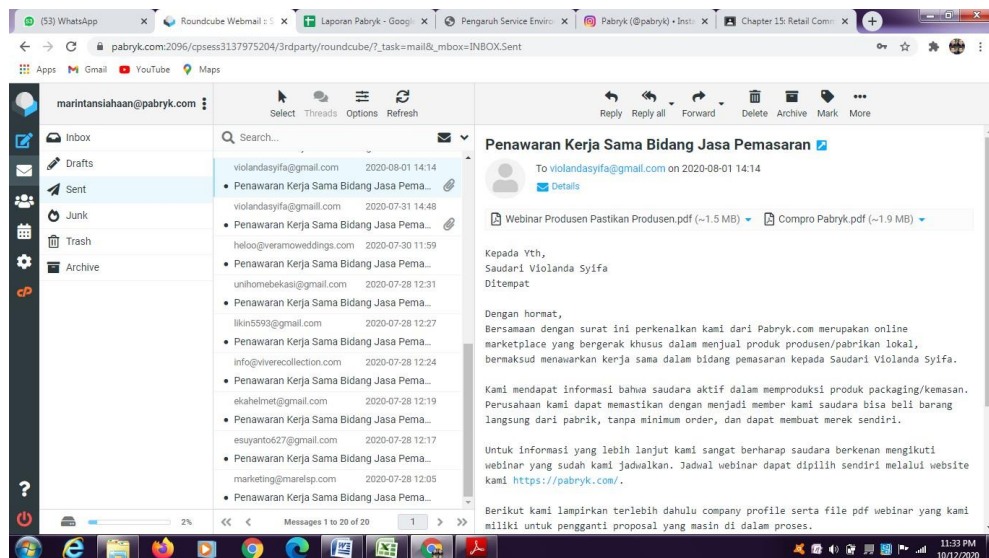
#### **4. Promosi (*Promotion*)**

Untuk meningkatkan penjualan, diperlukan sistem marketing yang baik, salah satunya adalah promosi. Menurut (P, Manajemen Pemasaran, 2002, p. 41) promosi merupakan berbagai kegiatan yang dilakukan

perusahaan yang menonjolkan keistimewaan produknya yang mebuju konsumen sasaran agar membelinya.

Strategi dan inisiatif promosi yang dilakukan oleh PT Fana Baka Teknologi :

1. *Direct Marketing* : PABRYK.com menggunakan *direct marketing* dalam strategi promosi mereka, yang mana *direct marketing* merupakan pemasaran melalui perangkat genggam nirkabel, seperti telepon seluler melibatkan penyelesaian transaksi melalui telepon seluler. Beberapa *direct marketing* yang dilaksanakan oleh PABRYK.com ialah, memasarkan jasa kerja sama melalui telepon seluler. Anggota *business development* memiliki pekerjaan rutin untuk menghubungi calon produsen/calon member yang berpotensi bergabung dengan PABRYK.com. PABRYK.com juga menggunakan *direct marketing online* salah satu bentuk promosi mereka, yang mana mereka memasarkan/menawarkan jasa mereka melalui Gmail/webmail PABRYK.com



**Gambar 2 6 Tampilan *Direct Marketing Online* PABRYK.com**

**Sumber : Diolah oleh Praktikan**

2. *Online Marketing* : Anggota *business development* tidak hanya memasarkan melalui telepon. PABRYK.com juga menggunakan *online marketing* dalam memasarkan PABRYK.com kepada masyarakat. Salah satunya PABRYK.com memiliki website, website merupakan salah satu media *online marketing* yang dapat dikunjungi oleh masyarakat untuk mengenal tentang PABRYK.com. tidak sekedar itu PABRYK.com juga menggunakan media sosial seperti Instagram/LinkedIn juga digunakan untuk memudahkan anggota kerja mendapatkan produsen dan member untuk PABRYK.com.



**Gambar 2 7 Tampilan *Online Marketing* PABRYK.com di Instagram**

**Sumber : Diolah oleh Praktikan**

3. *Personal selling* : Promosi yang dilakukan oleh PABRYK.com juga menggunakan *personal selling*, yaitu proses komunikasi dimana rekan penjualan membantu pelanggan memenuhi kebutuhan mereka melalui pertukaran informasi tatap muka. *Personal selling* ini dilaksanakan apabila calon produsen/calon member yang ingin mengetahui lebih jauh bagaimana sistem kerja PABRYK.com. Tim dari PABRYK.com mengadakan jadwal tatap muka dengan calon



produsen/member yang bersedia menyediakan waktunya untuk membahas terkait kerja sama yang dilakukan oleh PABRYK.com.

4. *Advertising* : periklanan yang dilakukan oleh PABRYK.com saat ini tidak terlalu banyak. PABRYK.com belum menggunakan radio, koran, ataupun televisi untuk memasarkan PABRYK.com. PABRYK.com masih menggunakan media online seperti telepon seluler dan media sosial untuk memasarkan perusahaannya.
5. *Sales promotion*: PABRYK.com juga mempromosikan perusahaan mereka agar dikenal oleh masyarakat menggunakan bentuk promosi *sales promotion* yaitu tipe pemasaran yang digunakan untuk memperkenalkan produk baru, menghabiskan produk lama, dan tentu ingin menaikkan angka penjualan. *Sales promotion* ditujukan untuk menarik perhatian konsumennya dengan melakukan promosi. Salah satu pelaksanaan *sales promotion* ialah, PABRYK.com menawarkan paket-paket pembelian kepada konsumen mereka dengan harapan paket tersebut dapat menarik perhatian konsumen.



**Gambar 2 8 Tampilan Bentuk *Sales Promotion* PABRYK.com**

**Sumber : Diolah oleh Praktikan**

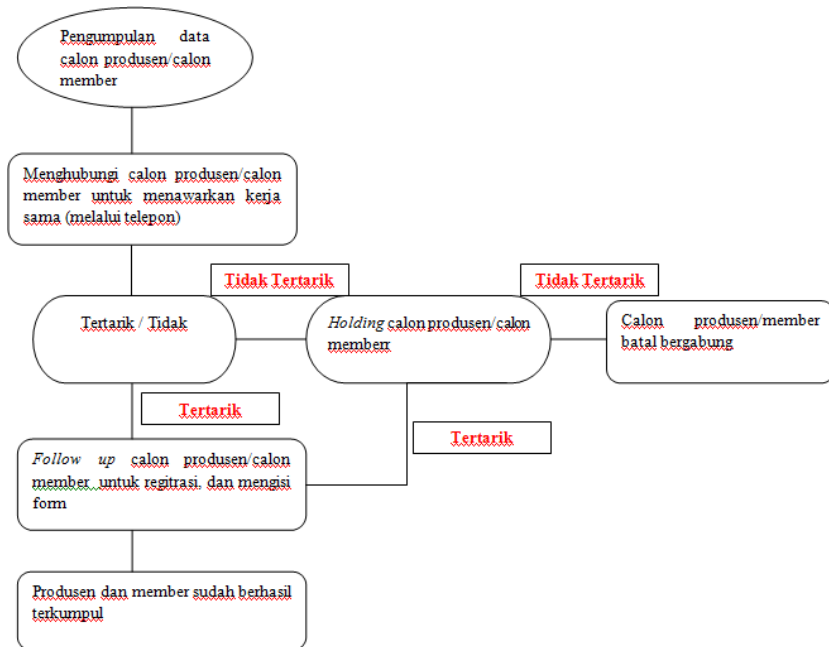
## 5. Orang (*People*)

Untuk menciptakan bauran pemasaran (*marketing mix*) yang baik perlu didukung oleh Sumber Daya Manusia (SDM) yang ada didalam perusahaan tersebut. PT Fana Baka Teknologi dalam memenuhi standar kriteria karyawannya menyeleksi dengan ketat melalui beberapa tahapan dengan berbagai kriteria yang sesuai dengan kebutuhan tenaga kerja di perusahaan. Oleh karena itu, karyawan di PT Fana Baka Teknologi merupakan orang-orang terpilih sesuai dengan kompetensinya dan profesionalisme, maka dari itu karyawan dituntut untuk bersikap disiplin, sehingga dapat memebrikan pelayanan dan produk yang terbaik untuk ditawarkan kepada pelanggannya. Khusus *Business Development*, selalu di *follow up* oleh Bapak Yarhan Syahabi Lubis selaku *Chief Executive Officer*. *Follow up* bagi tim *Business Development* bertujuan agar tim selalu mengabari perkembangan yang sudah dilakukan setiap harinya, dan mengoreksi kekurangan yang dilakukan oleh tim.

## 6. Proses (*Process*)

Setiap pencapaian tujuan tidak pernah luput dari sebuah proses, PT Fana Baka Teknologi mengedapankan kualitas layanan dan kenyamanan konsumen seperti yang sudah menjadi prinsip perusahaan demi mencapai kepuasan konsumen. Proses bisnis yang dilakukan PT Fana Baka Teknologi terjadi dengan 2 tahap. Dimulai dengan mengumpulkan calon produsen dan member, lalu menawarkan kepada mereka untuk bekerjasama dalam menjual produk mereka. Tahap kedua yaitu proses pembelian yang akan dilaksanakan oleh member PABRYK.com.

Proses bisnis pengumpulan produsen/member PABRYK.com :



**Gambar 2 9 Proses Bisnis Pengumpulan Produsen/Member**

**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

Penjelasan untuk proses bisnis diatas :

1. Pengumpulan data calon produsen/calon member PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) yang dapat dilakukan melalui media sosial atau website yang sudah disebarakan kepada anggota kerja PABRYK.com
2. Anggota *Business Development Division* PABRYK.com akan menghubungi calon produsen/calon member melalui data yang sudah dikumpulkan
3. Jika calon produsen/member tidak tertarik maka *team business development* akan melakukan proses *holding* calon produsen/member untuk meyakinkan mereka bergabung dengan PABRYK.com, jika selanjutnya tertarik akan di *follow up*, jika tidak calon produsen/member dibatalkan

4. Untuk calon produsen/member yang tertarik akan segera di *follow up* oleh *team business development* agar segera registrasi dan melengkapi form yang dibutuhkan
5. Produsen/member berhasil dikumpulkan dan bergabung dengan PABRYK.com

Proses bisnis pembelian produk produsen oleh member PABRYK.com :



**Gambar 2 10 Proses Bisnis Pembelian Produk Produsen oleh Member**

**Sumber : Data diolah oleh Praktikan**

Penjelasan untuk proses bisnis diatas adalah :

1. Pembelian produk yang sudah dimiliki oleh PABRYK.com hanya boleh dilakukan oleh member PBARYK.com yang sudah registrasi, tidak diizinkan jika bukan member PABRYK.com
2. Jika ingin melaksanakan pembelian member perlu mengunjungi website PABRYK.com dan member perlu mencari produk yang diinginkan, dan klik “beli”
3. Pesanan yang sudah diterima PABRYK.com akan dipersiapkan terlebih dahulu oleh PABRYK.com melalui produsen yang bersangkutan

4. Member perlu melakukan proses pembayaran terlebih dahulu agar proses pembelian dapat berlanjut
5. PABRYK.com akan menghubungi produsen yang bersangkutan untuk menyiapkan produk yang sudah dibeli oleh member
6. Jika produk sudah tersedia PABRYK.com akan mengambil produk dari produsen dan mengirimkan produk
7. Jika barang sudah diterima oleh member, PABRYK.com akan memberikan hasil penjualan kepada produsen, dan proses pembelian selesai.

## 7. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Dalam menjalankan usahanya, PT Fana Baka Teknologi masih sangat minim bukti fisiknya, dikarenakan mereka masih perusahaan yang baru memulai bisnisnya. Perusahaan masih belum memiliki kantor yang dapat dikunjungi karena masih bergabung dengan Dilo Jakarta (Wisma Kemenpora), maka dari itu Praktikan belum dapat menunjukkan terkait bukti fisik yang detail. Bukti fisik yang saat ini dapat dilihat dari PABRYK.com yaitu daftar calon produsen dan daftar calon member yang berhasil dikumpulkan oleh tim *business development* :

Sepatu	Bersihkan Sepatu tas	GROUP B			<a href="https://www.instagram.com/sneakersclean?hl=en">https://www.instagram.com/sneakersclean?hl=en</a>
	warrior.shoes				<a href="https://instagram.com/warrior.shoes?igshid=1vzm5gmrd0444">https://instagram.com/warrior.shoes?igshid=1vzm5gmrd0444</a>
	gudangventela				81912865385
	one triple nine				82235199953
	bukanheftid				85228333218
	avonlum				81358188961
	exodos57				8111370552
	geoff_max				81573372886
	culturestuff				82118193963
	PT Marel Sukses Pratama		Intan	belum dibalas	82233299229
Jam	palanusantara				8112074435
	roodolphwatch				81386848651
	philes_indonesia				83840458287
	eboniwatch				81215111648
	lakanua				82129609141
	watchlah.id				8112211249
	garvinoes_id				(0247) 2806210
	woodka				81910818101
Buku dan alat tulis	Notebook anta project	Intan	belum tertarik		<a href="https://www.instagram.com/anta_project/">https://www.instagram.com/anta_project/</a>
	Custome Notebook	GROUP B			<a href="https://www.instagram.com/anta_project/">https://www.instagram.com/anta_project/</a>
Packaging atau Kemasan	PT Kyodo Utama	Intan	tidak tertarik		<a href="http://kijilalamat.com/purwakartapackaging/">http://kijilalamat.com/purwakartapackaging/</a>
	Sticker Violanda	Intan	akan menghubungi		<a href="https://www.instagram.com/violanda/">https://www.instagram.com/violanda/</a>
	Alat grafi bilik ayu	GROUP B			<a href="https://www.instagram.com/bilikayugrafi/">https://www.instagram.com/bilikayugrafi/</a>

**Gambar 2 11 Tampilan Calon Produsen yang Terkumpul oleh PABRYK.com**

**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

No.	Nomor tlp	Nama	Produsen/Member	Interesting
1	81333124454	Fandi	Member	Fashion
2	81360381114	Pak Ikhlas	Member	Fashion
3	81617673004	Ara	Produsen	Lele
4	8165471432	konsultant SDM/UKM	Produsen	Jasa konsultan manajemen, produksi madu, herbal
5	817168186	Toko oey/ kopi oey		
6	818758308	Hadi (kemeja batik pria)	Member	Batik Printing
7	85813395416	Widyawati	member	
8	85204981383	Julianto Hari Wibowo	member	Bidang kelistrikan
9	81519425363	Joe	member	Herbal
10	81259855511	Yudhie Halim	member	Pengharum gantung di mobil
11	82299254117	Vivie	member	fashion pakaian wanita hijab & non hijab
12	81332671227	Ida Niswatin	member	sembako dan aneka plastik

**Gambar 2 12 Tampilan Calon Member yang Terkumpul oleh PABRYK.com**

**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

## **BAB III**

### **PELAKSANAAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN**

#### **A. Bidang Kerja**

Selama pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) di PT Fana Baka Teknologi, praktikan ditempatkan pada divisi *Business Development*. Pada divisi tersebut Praktikan mengimplementasikan seluruh ilmu yang dimiliki praktikan selama mengikuti perkuliahan pada Program Studi Strata Satu Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta.

Praktikan melaksanakan beberapa bidang pekerjaan rutin yang dilakukan selama mengikuti kegiatan Praktiik Kerja Lapangan (PKL) ini, pada Divisi *Business Development*, diantaranya:

- a. Mengumpulkan data calon produsen dan calon member PABRYK.com.
- b. Menghubungi calon produsen PABRYK.com.
- c. Follow up calon produsen dan calon member PABRYK.com.
- d. Follow up produsen PABRYK.com untuk konfirmasi harga.
- e. Mengumpulkan data produk produsen dan mengirimkan kepada admin PABRYK.com

#### **B. Pelaksanaan Kerja**

Praktikan melakukan kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) terhitung mulai tanggal 24 Juli 2020 s.d 30 September 2020. Praktik Kerja Lapangan dilaksanakan pada Senin-Jumat pukul 08.00 – 15.00 WIB. Berlokasi di rumah Praktikan, dikarenakan masa pandemic maka praktikan diarahkan untuk *work from home*. Sebelum diberi tugas dan tanggung jawab, Praktikan terlebih dahulu diberikan *briefing* oleh penanggung jawab yaitu Mba Mulyani. Praktikan menyambut baik karena adanya Praktik Kerja Lapangan ini Praktikan mendapatkan pengalaman baru

mengenai dunia kerja yang sebenarnya, Praktikan memiliki teman sekaligus keluarga baru, Praktikan dapat mengimplementasikan ilmu dan teori yang Praktikan miliki selama dibangku kuliah pada dunia kerja, juga praktikan dapat belajar secara langsung bagaimana mengatasi kendala dalam bekerja secara professional.

Hari pertama praktikan dikenalkan kepada seluruh karyawan dan rekan megang di perusahaan PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com), dikarenakan pandemic yang sedang terjadi, perkenalan diadakan melalui google meets. Kemudian Praktikan diberikan pengarahan mengenai tugas dan tanggung jawab Praktikan. Setelah itu, Praktikan diberi beberapa tugas rutinitas oleh penanggung jawab selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL), diantaranya yaitu:

#### **1. Mengumpulkan data calon produsen dan calon member PABRYK.com**

Pada kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) Praktikan diberi tugas rutin dan tanggung jawab untuk mengumpulkan terlebih dahulu data calon produsen dan member yang akan diajak bergabung dengan PABRYK.com. Data ini akan menjadi pedoman Praktikan pada saat menghubungi calon produsen dan member, dalam proses menawarkan Kerjasama bidang jasa pemasaran. Data yang dibuat ini berisi tentang data jenis produk, nama produk/*brand* produsen, kontak yang dapat dihubungi, link yang dapat dikunjungi.

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam membuat data ini adalah :

- Pencarian data seperti produk, nama brand atau kontak disesuaikan dengan jenis dan target yang diinginkan PABRYK.com, apakah calon produsen benar-benar produsen atau bukan, produk local atau buukan.



- Pencarian data dilakukan secara bebas/target masing-masing anggota magang. Praktikan menargetkan 10 data per hari dengan kualifikasi berupa alamat website, kontak yang dapat dihubungi, dan sesuai dengan target PABRYK.com yaitu produsen dan produk local.
- Pencarian data harus mempertimbangkan kemungkinan kerja sama dan mengutamakan yang memiliki tingkat kemungkinan kerja sama yang lebih tinggi, untuk mencaai target yang sudah ditentukan oleh Praktikan sendiri.

Kategori	Nama Toko/Perusahaan	PKC	NOTE	Schedule Meeting	Link
Peralatan & perlengkapan dapur	tokoceriaaku	GROUP B			81385525157
Elektronik	PT Toa-Galva Industri	intan			(021) 8740809
	PT TUMP Indonesia	intan			(021) 8970512
	PT Suncal Indonesia	intan			(021) 8905430
	PT Sanken Transformer Indonesia	intan			(021) 8970051
	PT Sanken Indonesia	intan			(021) 8981252
	PT Ryoei Eterna Indonesia	intan			(021) 8973227/28
	PT Rubicon Indonesia	intan			(0770) 811412
	PT Pan Sadoshima Components	intan			(021) 88324018
	PT Mitsuba Indonesia	intan			(021) 5908020
Fashion anak & bayi	go2toes	intan	mau webinar		8122256688
	iamcotton.id	intan	tidak dibales		87887815153
	baby-loop	intan	tidak dibales		82121505615
Fashion muslim	zavnehjib.id	intan			82221787714
	nrxnabila	intan			8-953346+11
	missmarina	intan			81315434920
	moneboutique	intan			(022) 7310713
	kvitz.id	intan			81288888643
	simplimandyou	intan			81284488448
	shabibeboutique	intan			82128882425
	karaindonesia	intan			(0622) 17699372

**Gambar 3 1 Tampilan Data Calon Produsen**

**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

No.	Nomor tlp	Nama	Produsen/Member	Interesting
1	81333124454	Fandi	Member	Fashion
2	81360381114	Pak Ikhlas	Member	Fashion
3	81617673004	Ara	Produsen	Lele
4	8165471432	konsultant SDM/UKM	Produsen	Jasa konsultan manajemen, produksi madu, herbal
5	817168186	Toko oey/ kopi oey		
6	818758308	Hadi (kemeja batik pria)	Member	Batik Printing
7	85813395416	Widyawati	member	
8	85204981383	Julianto Hari Wibowo	member	Bidang kelistrikan
9	81519425363	Joe	member	Herbal
10	81259855511	Yudhie Halim	member	Pengharum gantung di mobil
11	82299254117	Vivie	member	fashion pakaian wanita hijab & non hijab
12	81332671227	Ida Niswatin	member	sembako dan aneka plastik

**Gambar 3 2 Tampilan Data Calon Member**

**Sumber : Spreadsheet PABRYK.com**

## **2. Menghubungi calon produsen PABRYK.com**

Pada kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) Praktikan diberikan tugas rutin dan tanggung jawab untuk menangani menghubungi satu persatu calon produsen yang sesuai dengan data yang sudah dikumpulkan sebelumnya. Praktikan diwajibkan menawarkan Kerjasama bidang jasa pemasaran, dimana PABRYK.com akan menjual dan memasarkan produk Produsen melalui *online marketplace* yang PABRYK.com jalani. Praktikan diwajibkan membuka dan menjali hubungan yang baik dengan Produsen Lokal di Indonesia.

Beberapa hal yang harus diperhatikan dalam melaksanakan tugas menghubungi tugas ini yaitu :

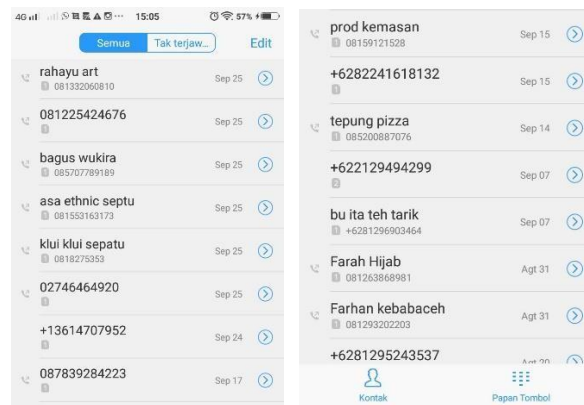
- Pertama Praktikan mempelajari terlebih dahulu bagaimana cara menawarkan produk yang tepat melalui media telepon.
- Praktikan mempersiapkan keperluan untuk menelepon sesuai dengan yang sudah dipelajari, seperti data yang sudah dikumpulkan dari nama produsen, alamat, dan nomor telepon.

- Praktikan perlu memastikan bahwa calon produsen dihubungi benar-benar produsen produk lokal, untuk mengurangi kesalahan target
- Selanjutnya Praktikan mengucapkan salam, nama lengkap, dan memastikan apakah kontak yang dihubungi adalah kontak yang tepat.
- Lalu Praktikan bertanya “Berkenankah Bapak/Ibu memberikan waktunya sebentar untuk menjelaskan maksud dan tujuan saya menghubungi Bapak/Ibu?”
- Jika diizinkan Praktikan perlu menjelaskan point-point penting untuk menarik calon produsen bergabung dengan, dimulai dari pengenalan tentang PABRYK.com, tujuan penawaran, dan yang pasti keuntungan bergabung dengan PABRYK.com.
- Praktikan perlu menjelaskan PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) secara teliti dan menjawab pertanyaan yang diperlukan oleh calon produsen untuk meyakinkan produsen bergabung dengan PABRYK.com.
- Setelah itu praktikan bertanya “apa ada yang ingin ditanyakan kembali?”. Jika tidak praktikan perlu memastikan apakah calon produsen yang dihubungi tertarik bergabung dengan PABRYK.com, jika tertarik praktikan akan *follow up* calon produsen melalui media *chat* seperti *whatsapp*, jika tidak Praktikan akan meminta izin untuk *follow up* kembali untuk meyakinkan calon produsen bergabung dengan PABRYK.com
- Jika sudah selesai, Praktikan mengucapkan salam dan terima kasih. Lalu Praktikan menutup teleponnya.



**Gambar 3 3 Laptop dan Handphone**

**Sumber : Diolah oleh Praktikan**



**Gambar 3 4 Tampilan Kontak Calon Produsen yang dihubungi**

**Sumber : Diolah oleh Praktikan**

### **3. Follow Up Calon Produsen dan Calon Member PABRYK.com**

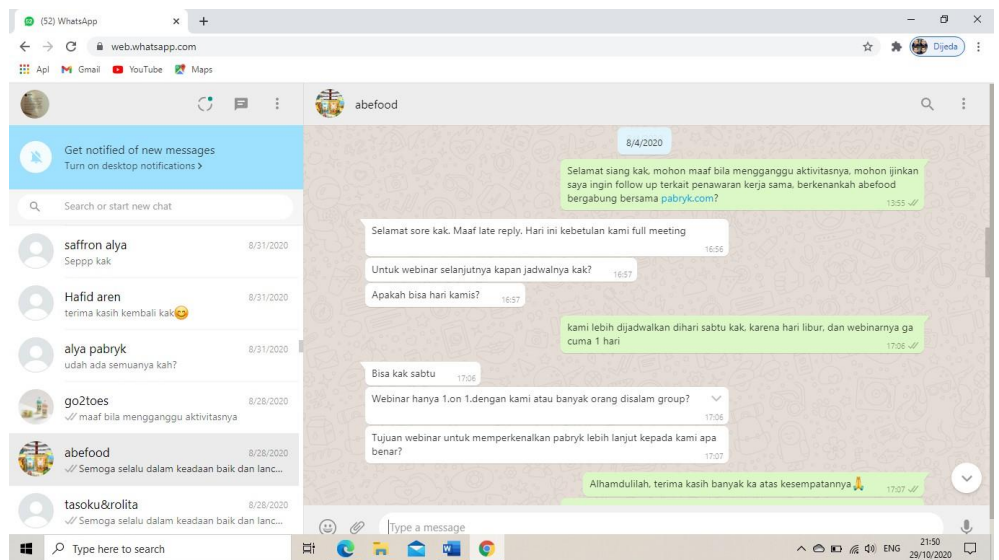
Praktikan diberi tanggung jawab untuk melakukan follow up kepada calon produsen dan calon member PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com), biasanya follow up ini bertujuan menguatkan calon produsen dan calon member yang belum yakin bergabung agar semakin yakin bergabung dengan PABRYK.com. Namun follow up ini ditujukan juga untuk mengingatkan calon produsen dan calon member untuk melakukan registrasi segera.

Biasanya Praktikan sudah meminta izin terlebih dahulu kepada calon produsen dan calon member untuk dihubungi kembali dalam beberapa hari kemudian, untuk menghindari rasa tidak nyaman

praktikan menjadwalkan *follow up* ini seminggu 2-3 kali. Praktikan menghubungi kembali calon produsen yang pernah dihubungi, atau calon member yang sudah dihubungi admin lain untuk dilanjutkan oleh praktikan. Praktikan menghubungi calon produsen dan member melalui *whatsapp* atas permintaan calon produsen atau calon member.

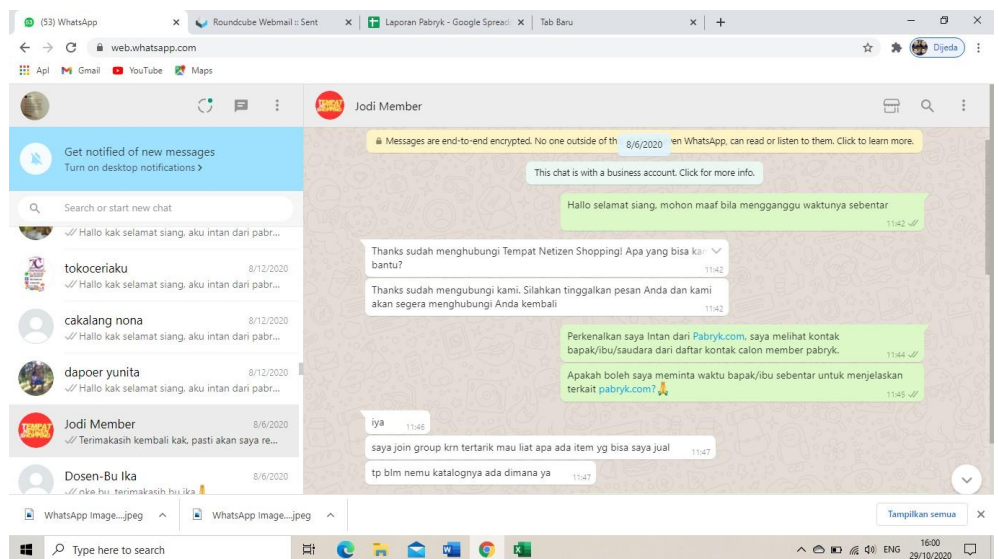
Untuk calon produsen Praktikan melaksanakan *follow up* biasanya di jam sebelum kerja, istirahat, atau setelah jam kerja. Biasanya Praktikan mengucapkan salam dan tidak lupa memohon maaf jika mengganggu waktunya, lalu menanyakan terkait penawaran kerja sama yang sudah ditentukan. Jika ada pertanyaan dari calon produsen, Praktikan wajib menjawab dan menjelaskan pertanyaan tersebut untuk meyakinkan calon produsen, jika kurang paham Praktikan akan menanyakan langsung kepada Bapak Yarham Syahabi Lubis atau Mba Mulyani. Jika sudah terjawab Praktikan menutup dengan mengucapkan salam dan terimakasih.

Untuk calon member, Praktikan ditugaskan untuk mencari tau siapa calon member yang sudah mendaftar di PABRYK.com, karena mereka sudah mendaftar terlebih dahulu melalui website atau link *whatsapp* yang disebar. Biasanya Praktikan mengucapkan salam dan memohon izin untuk melaksanakan *follow up* demi menghindari ketidaknyamanan, lalu menanyakan terlebih dahulu nama dari calon member. Selanjutnya Praktikan perlu memastikan bahwa mereka calon member/produsen terlebih dahulu, jika memang calon member jadwal *follow up* sudah selesai. Praktikan juga perlu menjelaskan pertanyaan yang ingin diketahui oleh calon member, Praktikan perlu menjawab dengan jelas dan tepat. Jika sudah tidak ada yang ditanyakan kembali Praktikan menutup jadwal *follow up* dengan mengucapkan salam dan terimakasih untuk waktu yang sudah diberikan.



**Gambar 3 5 Tampilan Follow Up Calon Produsen**

**Sumber : Diolah oleh Praktikan**



**Gambar 3 6 Tampilan Follow Up Calon Member**

**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

#### **4. Follow up produsen PABRYK.com untuk konfirmasi harga.**

Setelah calon produsen yakin untuk bergabung dengan PABRYK.com, Praktikan tidak lupa untuk memastikan bahwa calon produsen sudah registrasi pada website atau link yang sudah tersedia

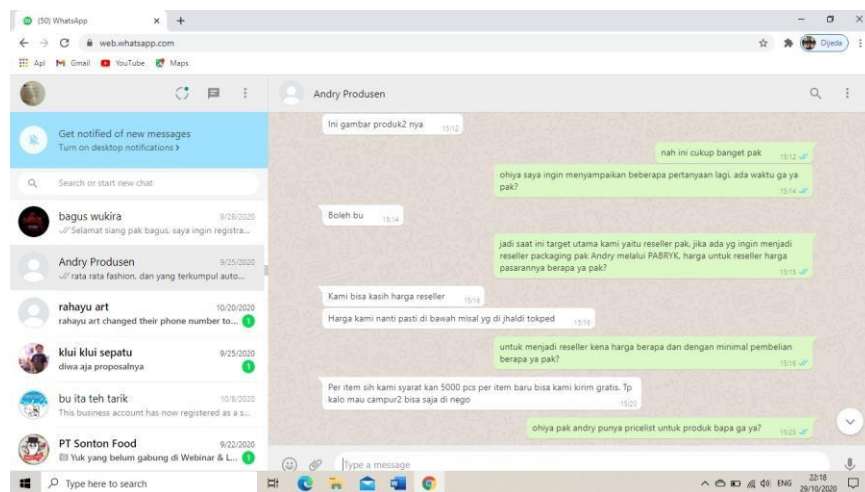
yaitu [https://pabryk.com/auth/register\\_produken](https://pabryk.com/auth/register_produken). Jika sudah registrasi, sudah dipastikan bahwa calon produsen merupakan produsen di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com).

Tahap selanjutnya yaitu Praktikan perlu *follow up* produsen untuk konfirmasi harga terlebih untuk memastikan Produsen memiliki harga sendiri atau memperbolehkan PABRYK.com menaikkan harga demi keuntungan PABRYK.com.

Maka dari itu Praktikan ditugaskan untuk *follow up* Produsen tersebut. Beberapa hal yang perlu Praktikan perhatikan pada saat *follow up* produsen untuk konfirmasi harga, yaitu:

- Praktikan sudah meminta izin akan melaksanakan *follow up* dihari lain untuk melaksanakan tugas ini.
- Praktikan memastikan bahwa waktu *follow up* tidak akan mengganggu aktivitas Produsen.
- Praktikan menanyakan apakah boleh meminta waktunya untuk melaksanakan *follow up* pada hari dengan bertanya “Apakah boleh saya meminta waktu Bapak/Ibu untuk konfirmasi harga produk?”.
- Praktikan perlu memastikan memiliki formulir produk produsen, dan *pricelist* produk produsen.
- Praktikan perlu menanyakan harga reseller pasaran karena target PABRYK.com saat ini yaitu reseller, Praktikan perlu menanyakan jika ada reseller yang ingin menjual produk Produsen dengan jumlah yang banyak, Produsen akan memberikan harga pasaran berapa dan akankah memberikan harga diskon? Jika Produsen sudah memberikan harga Praktikan perlu mengumpulkan data-data tersebut untuk dikirimkan kepada email admin PABRYK.com.
- Jika sudah selesai Praktikan akan memastikan bahwa tidak ada pertanyaan dari Produsen dan Praktikan akan menutup

percakapan pada hari itu, Praktikan perlu mengucapkan salam dan terimakasih



**Gambar 3 7 Tampilan Follow Up Konfirmasi Harga**

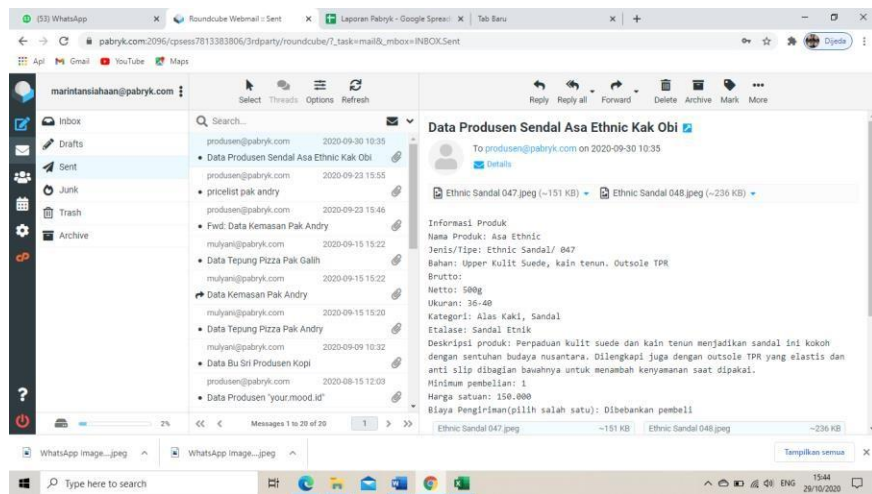
**Sumber: Diolah oleh Praktikan**

##### **5. Mengumpulkan data produk produsen dan mengirimkan kepada admin PABRYK.com**

Setelah menghubungi, *follow up* untuk meyakinkan, dan *follow up* konfirmasi harga, pada penghujung proses Praktikan perlu mengumpulkan data yang sudah dimiliki dari nama produsen, formulir produsen, katalog produk produsen dan harga yang sudah dikonfirmasi untuk dikirimkan kepada admin PABRYK.com. Data ini diperlukan untuk diletakkan pada website PABRYK.com.

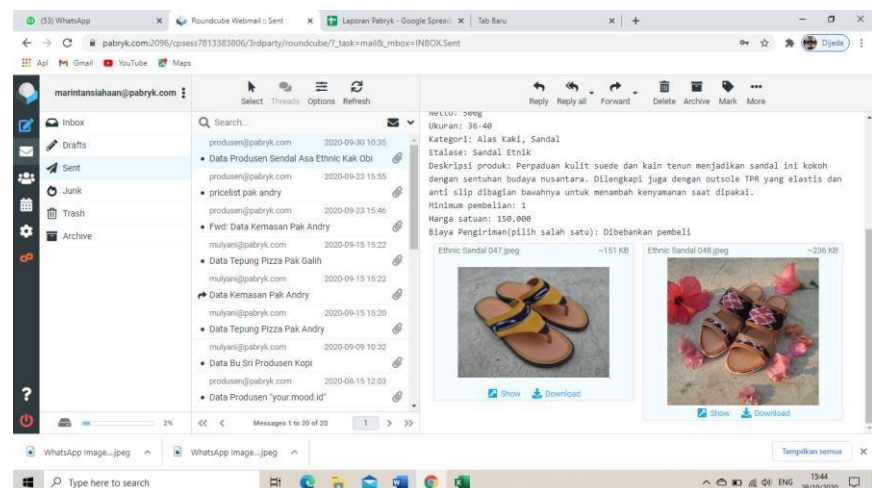
Biasanya Praktikan sudah *follow up* dari jauh hari untuk mengumpulkan data-data tersebut. Praktikan akan mengumpulkannya pada 1 file di laptop Praktikan. Sebelum mengirimkannya Praktikan memastikan terlebih dahulu kepada Mba Mulyani bahwa datanya sudah lengkap. Selanjutnya Praktikan akan mengirimkan data tersebut kepada email *official* admin PABRYK.com.





**Gambar 3 8 Tampilan Mengirim Rekanan Data Produsen**

**Sumber: Diolah oleh Produsen**



**Gambar 3 9 Tampilan Mengirim Rekanan Data Produsen**

**Sumber: Diolah oleh Produsen**

### C. Kendala Yang Dihadapi

Selama kegiatan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yang dilakukan oleh Praktikan pada Divisi *Business Development* di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com), tentunya Praktikan memiliki kendala dalam pelaksanaan PKL, terlebih Praktik Kerja Lapangan (PKL) ini merupakan pertama kalinya Praktikan merasakan langsung dunia kerja. Kendala yang dihadapi Praktikan tidak menutup kemungkinan dapat menghambat Praktikan dalam menjalankan tugas. Praktikan mengalami beberapa kendala yang berlangsung selama selama 45 hari dalam melaksanakan tugas Praktik Kerja Lapangan (PKL).

Beberapa kendala yang dihadapi Praktikan ialah :

- a. Praktikan kesulitan menjalin komunikasi yang baik dengan calon produsen/calon member yang berpotensi untuk bergabung dengan PABRYK.com
- b. Praktikan kesulitan menawarkan jasa PABRYK.com untuk memasarkan produk calon produsen/ calon member oleh PABRYK.com.
- c. Praktikan Kesulitan dalam *follow up* produsen yang sudah bergabung untuk melaksanakan registrasi, pengisian formulir, dan mengirimkan katalog produk.
- d. Dikarenakan pandemic covid-19 Praktikan diarahkan oleh perusahaan untuk bekerja dirumah/*work from home* (WFH). Maka dari itu Praktikan merasakan kesulitan dalam berkomunikasi dengan anggota PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) untuk berkonsultasi akibat tidak pernah bertemu secara langsung dengan anggota kerja.
- e. Pada saat menawarkan untuk bergabung dengan PABRYK.com, ada produsen yang menolak. Praktikan

mengalami kesulitan bagaimana cara mengatasi hambatan ini dengan segera.

#### **D. Cara Mengatasi Kendala**

- a. Pada hakikatnya manusia harus berkomunikasi dalam kehidupannya, dimana manusia memerlukan orang lain atau kelompok masyarakat. Komunikasi merupakan peristiwa sosial yang paling dominan terjadi dalam kehidupan manusia. Perkembangan dan pentingnya komunikasi saat ini dapat dibuktikan dengan perangkat-perangkat komunikasi yang sudah semakin canggih dan relatif sudah menyebar di setiap lapisan masyarakat. Salah satu kesulitan yang dihadapi Praktikan ialah berkomunikasi dengan calon produsen/ calon member yang berpotensi bergabung dengan PABRYK.com, kesulitan ini dialami oleh Praktikan terlebih Praktikan diharuskan berkomunikasi melalui media telepon. Kesulitan yang dialami yaitu Praktikan merawa khawatir jika calon produsen/ calon member yang akan dihubungi merasa terganggu. Menurut T. Hani Handoko (2013) , komunikasi adalah proses pemindahan pengertian dalam bentuk gagasan atau informasi dari seseorang ke orang lain. Pengertian lain komunikasi merupakan proses penyampaian pesan dari satu pihak kepada pihak lain untuk dapat saling memberi pengertian. Praktikan membutuhkan pengertian dari calon produsen/ calon member untuk mendengarkan penawaran Praktikan, dan Praktikan pun perlu menyadari bahwa calon produsen/ calon member butuh pengertian jika tidak memiliki waktu untuk mendengarkan Praktikan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Morsen Zakharia Rialmi (2020) yang merupakan Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Pamulang, komunikasi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Untuk itu Praktikan mempelajari kembali menjalin komunikasi agar mendapat pengertian dari calon produsen/ calon member PABRYK.com. Praktikan

mempelajari bagaimana berkomunikasi yang nyaman, dan tidak mengganggu aktivitas calon produsen/ calon member PABRYK.com

- b. Hal ini merupakan salah satu kendala yang menghambat pekerjaan Praktikan. Untuk mengatasi hal ini Praktikan kembali belajar kepada mentor yang dipercaya PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) yaitu Mba Mulyani untuk membimbing Praktikan selama melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL). Menurut Slameto (2010), belajar merupakan proses usaha yang dilakukan seseorang untuk memperoleh suatu perubahan tingkah laku yang baru secara keseluruhan, sebagai hasil pengalamannya sendiri dalam interaksi dengan lingkungannya. Mba Mulyani sebagai mentor membimbing Praktikan cara yang tepat dalam memasarkan PABRYK.com kepada calon produsen. Praktikan juga mencari melalui penelitian/jurnal-jurnal di internet mengenai apa yang perlu Praktikan lakukan pada saat-saat seperti itu, salah satunya Praktikan perlu melatih *marketing skill* Praktikan. Menurut penelitian yang dilakukan oleh Verry Wijaya (2019) menyatakan bahwa pengetahuan mengenai pelanggan (*Customer Knowledge*) berpengaruh signifikan positif terhadap kualitas pelayanan. Pengetahuan mengenai pasar (*Market Knowledge*) menggambarkan pengetahuan tenaga penjual tentang industry secara umum, seperti tren dan kompetisi juga harus dimiliki oleh tenaga penjual yang biasa dikenal sebagai keterampilan pemasaran (*Marketing Skill*). *Marketing skill* merupakan keahlian memasarkan produk dengan jelas dan tepat sasaran. Untuk itu Praktikan perlu memiliki pengetahuan yang lebih luas terkait target Praktikan, seperti apa yang dibutuhkan oleh calon produsen terlebih dahulu untuk meyakinkan calon produsen bergabung dengan perusahaan. Dengan mengetahui apa yang dibutuhkan calon produsen terlebih dahulu, Praktikan mencari tau apa yang sedang dibutuhkan calon produsen dengan menjalin komunikasi kembali kepada calon produsen, Praktikan selalu menyapa calon produsen melalui media *Whatsapp*

dengan itu Praktikan tidak memutuskan hubungan dengan calon produsen yang sedang dituju. Dengan pengetahuan yang dimiliki Praktikan mengenai apa yang di butuhkan calon produsen memungkinkan Praktikan untuk mengatasi lingkungan pasar, sehingga dengan pengetahuan tersebut akan meningkatkan kinerja tenaga penjual.

- c. Dalam hal ini Praktikan memang perlu sabar, karena Praktikan tidak ingin calon produsen merasa terganggu dengan kehadiran Praktikan. Tidak hanya untuk calon produsen yang memiliki pekerjaan lain, tetapi calon produsen juga memiliki kesibukan menjalankan bisnis mereka. Tidak semua calon produsen 24 jam menggunakan alat komunikasi mereka, maka Praktikan perlu mengetahui waktu yang tepat untuk melaksanakan *follow up* terhadap calon produsen yang belum yakin bergabung dengan PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com). Praktikan juga mempelajari mengenai kendala yang dihadapi, dan Praktikan menyadari bahwa Praktikan perlu mempelajari komunikasi pemasaran. Menurut Kennedy dan Soemanagara (2006), komunikasi merupakan sebuah proses sosial yang terjadi antara paling sedikit dua/lebih orang dimana seseorang mengirimkan symbol tertentu kepada orang lain. Lalu menurut Kotler (2004) pemasaran yaitu proses pemberian kepuasan kepada konsumen untuk mendapatkan laba. Maka dari bauran definisi tersebut dapat diambil kesimpulan bahwa komunikasi pemasaran merupakan proses sosial yang melibatkan dua orang atau lebih dengan tujuan memberi kepuasan kepada konsumen untuk mendapatkan sejumlah keuntungan. Menurut Kennedy dan Soemanagara (2006) ada 5 model komunikasi dalam pemasaran yaitu iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjualan perorangan, dan penjualan langsung. Dalam hal ini Praktikan mengaplikasikan salah satu model komunikasi pemasaran yaitu hubungan masyarakat. Hubungan masyarakat merupakan sesuatu yang merangkum keseluruhan komunikasi yang terencana, baik itu kedalam maupun keluar antara suatu organisasi

dengan semua khalayak dalam rangka mencapai tujuan spesifik yang berlandaskan saling pengertian. Praktikan meningkatkan komunikasi dengan calon produsen yang dituju untuk meyakinkan calon produsen bergabung dengan PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com), maka dengan itu calon produsen akan selalu mengingat Praktikan dalam perjalanan bisnis mereka.

- d. Akibat dari pandemic covid-19 yaitu setiap aktivitas pada saat ini dilaksanakan dirumah, terutama bekerja. Bekerja dari rumah atau *work from home* menjadi penyebab salah satu hambatan yang dirasakan oleh Praktikan. Praktikan hanya saling mengenal anggota kerja melalui media sosial, dan berkomunikasi dengan anggota kerja melalui media tersebut. Untuk itu sangat wajib bagi Praktikan untuk selalu aktif bersama anggota kerja dalam menyelesaikan tugas yang Praktikan punya. Terlebih komunikasi ini sangat penting dalam proses menarik calon produsen, karena untuk menarik produsen tidak sedikit dari mereka yang pasti bertanya terlebih dahulu mengenai sistem PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com), Praktikan tidak sepenuhnya mengetahui informasi tersebut, maka Praktikan bisa menanyakan kepada anggota kerja lainnya, mentor Mba Mulyani, atau Bapak Yarham Syahabi Lubis. Komunikasi kelompok/organisasi akan menciptakan situasi organisasi menjadi sangat formal karena adanya arus komunikasi organisasi yang telah terbentuk. Menurut penelitian yang dilakukan M Arianda Perkasa, Judhi Hari Wibowo, dan Fitri Norhabiba pada penelitian berjudul Pengaruh Komunikasi Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan Richeese Factory Cabang Surabaya pada tahun 2018, komunikasi organisasi berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja karyawan. Adanya arus komunikasi yang ditetapkan oleh pimpinan membuat komunikasi dalam organisasi berjalan berdasarkan pola-pola yang telah ditetapkan. Arus komunikasi diperlukan dalam organisasi dengan tujuan pengembangan komunikasi yang baru agar pimpinan dapat melahirkan strategi atau

*planning* yang inovatif dalam penerapan visi dan misi. Ketika Praktikan merasakan bingung dalam pelaksanaan tugas, Praktikan melapor kepada Bapak Yarham dan Mba Mulyani sebagai mentor. Pada saat ini komunikasi organisasi mulai diaplikasikan dalam organisasi, melalui meeting online yang diselenggarakan setiap hari Senin dan Jumat, dengan itu keluhan yang dirasakan Praktikan dan anggota kerja dapat didiskusikan untuk mencari jalan keluarnya.

- e. Pada awalnya Praktikan kebingungan dan merasa makin gugup dalam menjalankan tugas, lalu Praktikan melaporkan kembali keluhannya kepada anggota kerja dan bertanya bagaimana mengatasi hal ini. Praktikan diajarkan untuk mempertanyakan mengapa calon produsen langsung menolak tawaran Praktikan, pertanyaan ini perlu disampaikan oleh Praktikan sebagai bahan evaluasi perusahaan selanjutnya. Dengan bertanya kepada calon produsen seperti “Mohon maaf sebelumnya Bapak/Ibu, kalau boleh tau apakah alasan Bapak/Ibu tidak berkenan gabung di PABRYK.com?” Maka calon produsen akan menjelaskan alasan mereka menolak, biasanya mereka menolak karena kekurangan admin dalam menjalankan bisnis di PABRYK.com, atau sedang dalam kondisi tidak baik bisnisnya. Maka Praktikan akan menyampaikan izin untuk *follow up* dalam beberapa hari kedepan untuk kembali *holding* calon produsen dan menutup telepon. Dalam hal ini, Praktikan perlu memiliki keterampilan mengawali dan menutup suatu presentasi penjualan kepada pelanggan, keterampilan ini dinamaka *Salesmanship Skill*. Menurut Ahmad (2010), *Salesmanship Skill* meliputi tentang keterampilan mendapatkan pembeli, keterampilan dalam melakukan presentasi penjualan dan keterampilan untuk melayani pelanggan. Tenaga penjual juga memerlukan kemampuan secara teknis mengenai barang atau jasa yang akan ditawarkan kepada pelanggan, Praktikan yang sebagai tenaga penjual disini perlu paham dan menguasai secara keseluruhan apa yang akan ditawarkan kepada calon produsen. Karena

pengetahuan tersebut merupakan bahan utama yang perlu disampaikan oleh Praktikan kepada calon produsennya, untuk mendorong calon produsen semakin yakin atau tidak ragu memilih PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) sebagai *online marketplace* mereka. Menurut Sugihartono (2012), belajar adalah suatu proses perubahan tingkah laku manusia sebagai hasil interaksi antara individu dengan lingkungannya dalam upaya memenuhi kebutuhan hidupnya. Praktikan perlu mempelajari informasi PT Fana Baka Teknologi atau yang akan dikenal dengan PABRYK.com, melalui *company profile* yang diberikan oleh Bapak Yarham, karena didalamnya merupakan informasi lengkap mengenai PABRYK.com. Praktikan mempelajari perihal terkait PT Fana Baka Teknologi lebih banyak lagi, agar Praktikan dapat memasarkan jasa PABRYK.com dengan baik, dan dapat menarik calon produsen/ calon member sesuai target yang ditentukan.



## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **A. Kesimpulan**

Adapun kesimpulan yang dapat Praktikan berikan berdasarkan pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan (PKL) selama kurang lebih dua bulan yang dimulai dari tanggal 24 Juli 2020 sampai dengan 30 September 2020 pada Divisi *Business Development* di PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) yaitu sebagai berikut :

1. Praktikan dapat mengerti bagaimana cara kerja divisi *Business Development* PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com). Praktikan mendapatkan ilmu untuk membujuk dan mengajak produsen bergabung, Praktikan memahami cara memasarkan PABRYK.com kepada produsen, Praktik memahami cara mengatasi masalah saat bekerja.
2. Bidang kerja Praktikan yaitu : Mengumpulkan data calon produsen dan calon member, Menghubungi calon produsen, Follow up calon produsen dan calon member, Follow up produsen untuk konfirmasi harga, dan Mengumpulkan data produk produsen dan mengirimkan kepada admin PABRYK.com
3. Adapun kendala yang praktikan hadapi saat melaksanakan Praktik Kerja Lapangan (PKL) yaitu
  - a. Praktikan kesulitan menjalin komunikasi yang baik dengan calon produsen/calon member yang berpotensi untuk bergabung dengan PABRYK.com
  - b. Praktikan kesulitan dalam membujuk dan *holding* calon produsen agar tidak ragu dengan PABRYK.com
  - c. Praktikan kesulitan dalam *follow up* produsen yang sudah bergabung untuk melaksanakan registrasi, pengisian formulir, dan mengirimkan katalog produk

- d. Praktikan merasakan kesulitan dalam berkomunikasi dengan anggota PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com) untuk berkonsultasi akibat tidak pernah bertemu secara langsung dengan anggota kerja.
- e. Praktikan kesulitan menanggapi calon produsen yang menolak bergabung dengan PABRYK.com

Dalam mengatasi kendala solusi yang dapat Praktikan berikan yaitu, Praktikan berkomunikasi dengan mentornya yaitu Mba Mulyani, dan juga dengan Bapak Yarham, selain itu Praktikan juga berkomunikasi dengan anggota kerja. Praktikan juga mempelajari *sales skill* seperti *interpersonal skill* dan *salesmanship skill* melalui jurnal dan mengaplikasikannya pada saat melaksanakan tugas kembali,

## **B. Saran**

Adapun saran yang dapat Praktikan berikan selama Pelaksanaan kegiatan Praktik Kerja Lapangan yaitu:

1. Bagi Universitas Negeri Jakarta
  - a. Mengenalkan lebih dalam untuk mahasiswa/I tentang dunia kerja
  - b. Melatih kemampuan mahasiswa/I sesuai dengan jurusan yang dipilih
  - c. Membangun hubungan baik dengan instansi agar menempatkan kerja kepada mahasiswa/I yang berprestasi
2. Bagi PT Fana Baka Teknologi (PABRYK.com)
  - a. Perusahaan lebih memperhatikan anggota yang berada di Perusahaan dapat melaksanakan tugas dengan baik atau tidak
  - b. Perusahaan lebih memperhatikan kendala yang dihadapi anggota kerja
  - c. Perusahaan mengadakan pelatihan *offline* (jika sudah selesai pandemic) untuk melatih kemampuan anggota kerja
3. Bagi Mahasiswa
  - a. Memanfaat waktu sebaik mungkin agar pekerjaan menjadi lebih efektif dan efisien.

- b. Lebih cepat tanggap dalam menghadapi masalah yang dihadapi
- c. Memprioritaskan tanggungjawab pekerjaan yang harus dikerjakan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahearne, M dan Schillwaert, N (2000). *The Effect Of Information Technology On Salesperson Performance. Pennsylvania State University, eBusiness research center*
- Ahmad., Basir M. Syah, dan Kitchen PJ. (2010). *The Relationship Between Sales Skill And Salesperson Performance And The Impact Of Organizational Commitment As Amoderator : An Empirical Study In A Malaysian Tellecomunications Company. International Journal Of Economic And Management.*
- Handoko. T. Hani. “*Manajemen Sumber Daya dan Komunikasi*”. Yogyakarta: Penerbit BPFE. 2013
- Hari Effendi. 2017. Pengaruh Hasil Belajar Pemasaran *Online* Dan Hasil Belajar Kewirausahaan Terhadap Kinerja Penjualan *Online* Peserta Didik SMK Negeri Surabaya. Jurnal Ekonomi Pendidikan dan Kewirausahaan. Vol. 5 No. 2: Hal 163-177
- <https://media.neliti.com/media/publications/131896-ID-pengaruh-marketing-mix-terhadap-keputusa.pdf>. PENGARUH MARKETING MIX TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN TOYOTA AVANZA TIPE G DI SURABAYA (Diakses pada tanggal 30 Oktober 2020)
- Kotler P., dan G. Amstrong. (2013). Prinsip-prinsip pemasaran, Edisi ke-12. Penerbit Erlangga.
- Kotler, P. (2009). Manajemen pemasaran. Jakarta: Erlangga.
- Kotler, P. (2002). Manajemen pemasaran, Jilid 1, Edisi Milenium. Jakarta: Prehallindo.
- M Ariananda Perkasa, Judhi Hari Wibowo, Fitri Norhabiba. 2018. Pengaruh Komunikasi Organisasi Terhadap Kinerja Karyawan Richeese Factory Cabang Surabaya. Jurnal Representamen. Vol. 4 No. 02: Hal 15-25.

- Rendy Arafat. 2013. Pengaruh Dimensi *Sales Skill* Terhadap Kinerja Penjualan. Management Analysis Journal. Vol 2 No.1: Hal 110-118
- Slameto. (2010). Belajar Dan Faktor – Faktor yang Mempengaruhi. Jakarta: Rineka Cipta
- Sugihartono, dkk. (2012). *Psikologi Pendidikan*. Yogyakarta: UNY Press
- Verry Wijaya. 2019. Pengaruh *Service Environment*, *Customer Knowledge*, dan *Customer Relation Management* Terhadap *Service Quality* dan Dampaknya Terhadap *Brand Equity*. Vol 3 No.2 : Hal 78 – 89
- Zakharia Rialmi, Morsen. 2020. Pengaruh Komunikasi Terhadap Kinerja Karyawan PT Utama Metal Abadi. Vol 3 No. 2

# LAMPIRAN

## DAFTAR LAMPIRAN

### Lampiran 1 Surat Permohonan Izin Praktik Kerja Lapangan



Mencerdaskan &  
Memartabatkan Bangsa

#### KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Jl. Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon: Rektor : 4893854, WR.I : 4895130, WR.II : 4893918, WR.III : 4892926, WR.IV : 4893982  
BUK : 4750930, Bag. Kepegawaian : 4890536, Bag. UHT : 4893726, Bag BMN : 4891838  
BAKHUM : 4759081, Bag. Akademik dan kerjasama / Humas : 4898486 Bag. Kemahasiswaan  
Biro Keuangan : 4755118, Bag. Keuangan : 4892414, Bag. Akuntansi dan Pelaporan : 4755118, Bag. Perencanaan : 4755118  
Laman : www.unj.ac.id

Nomor : 2707/UN39.12/KM/2020  
Lamp. : 1 lembar  
Hal : Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan

27 Juli 2020

Yth. Manager HRD Pabryk.com  
Dilo Jakarta, Wisma Menpora,  
Jalan Gerbang Pemuda No.2 RT  
01/RW 03 Gelora, Kecamatan  
Tanah Abang, Kota Jakarta  
Pusat, Daerah Khusus Ibu Kota  
Jakarta 10270

Kami mohon kesediaan Saudara untuk dapat menerima Mahasiswa Universitas Negeri Jakarta :

Nama : Marintan Damay Yanti Siahaan  
Nomor Registrasi : 1705617012  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi Universitas Negeri Jakarta  
No. Telp/HP : 081292981421

Untuk dapat mengadakan Praktek Kerja Lapangan pada tanggal 24 Juli s.d. 30 September 2020 guna mendapatkan data yang diperlukan dalam rangka memenuhi tugas mata kuliah.

Atas perhatian dan kerjasama Saudara, kami sampaikan terima kasih.



Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,  
dan Hubungan Masyarakat

Woro Sasmoyo, SH  
NIP. 19630403 198510 2 001

Tembusan :  
1. Dekan Fakultas Ekonomi  
2. Koordinator Prodi Manajemen

## Lampiran 2 Surat Keterangan PKL



**Pabryk.com** (Online B2B Marketplace Khusus Produk Indonesia Berbasis Komunitas)  
Dilo Jakarta, Wisma Menpora, Jl. Gerbang Pemuda No.2, RT.1/RW.3, Gelora, Kecamatan Tanah Abang,  
Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10270  
+62 822 7339 9093 | [mulaibisnis@pabryk.com](mailto:mulaibisnis@pabryk.com) | @pabryk | [www.pabryk.com](http://www.pabryk.com)

### Surat Balasan Penerimaan Kerja Praktek

Jakarta, 10 Agustus 2020

Nomor : 004/X-Int/HRD/FBT/VIII/2020

Kepada ykh.:  
Bapak Woro Sasmoyo, S.H.  
Kepala Biro Akademik, Kemahasiswaan,  
dan Hubungan Masyarakat  
Universitas Negeri Jakarta

Perihal : Konfirmasi Penerimaan Kerja Praktek

Dengan Hormat,  
Berdasarkan Surat Nomor: 2707/UN39.12/KM/2020 Tanggal 27 Juli 2020  
Perihal Permohonan Izin Praktek Kerja Lapangan di Pabryk oleh mahasiswa:

Nama : Marintan Damay Yanti Siahaan  
NPM : 1705617012  
Program Studi : Manajemen  
Fakultas : Ekonomi  
Posisi di Pabryk : Business Development

Bersama ini kami sampaikan bahwa mahasiswa tersebut di atas, kami  
"Terima" melakukan Praktek Kerja Lapangan di perusahaan kami terhitung  
mulai 24 Juli s.d 30 September 2020.

Atas perhatian dan kerjasama yang baik dari Bapak, kami ucapkan terima  
kasih.

**Pabryk.com**

 **FANABAKA**  
**TEKNOLOGI**

Yarham Syahabi Lubis, S.T.  
(Pendiri)



## Lampiran 3 Daftar Hadir Selama PKL



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
 Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
 Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id  
 Laman www.fe.unj.ac.id

### DAFTAR HADIR PRAKTEK KERJA LAPANGAN 2 SKS

Nama : MARINTAN DAMAY YANTI SIAHAAN  
 No. Registrasi : 1705617012  
 Program Studi : S1 MANAJEMEN  
 Tempat Praktik : PT. FANA BAKA TEKNOLOGI (PABRYK.com)  
 Alamat Praktik/Telp : Dilo Jakarta, Wisma Menpora, Jl. Gerbang Pemuda No.2,  
 RT.1/RW.3, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus  
 Ibukota Jakarta 10270

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Jumat, 24 Juli 2020	1.....	
2.	Senin, 27 Juli 2020	2.....	
3.	Selasa, 28 Juli 2020	3.....	
4.	Rabu, 29 Juli 2020	4.....	
5.	Kamis, 30 Juli 2020	5.....	
6.	Senin, 3 Agustus 2020	6.....	
7.	Selasa, 4 Agustus 2020	7.....	
8.	Rabu, 5 Agustus 2020	8.....	
9.	Kamis, 6 Agustus 2020	9.....	
10.	Jumat, 7 Agustus 2020	10.....	
11.	Senin, 10 Agustus 2020	11.....	
12.	Selasa, 11 Agustus 2020	12.....	
13.	Rabu, 12 Agustus 2020	13.....	
14.	Kamis, 13 Agustus 2020	14.....	
15.	Jumat, 14 Agustus 2020	15.....	

Jakarta, 09 Oktober 2020  
 Penilai,

**FANABAKA**  
 TEKNOLOGI

(Yarham Syahabi Lubis)

**Catatan :**  
 Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id  
Laman www.fe.unj.ac.id

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2 SKS

Nama : MARINTAN DAMAY YANTI SIAHAAN  
No. Registrasi : 1705617012  
Program Studi : S1 MANAJEMEN  
Tempat Praktik : PT. FANA BAKA TEKNOLOGI (PABRYK.com)  
Alamat Praktik/Telp : Dilo Jakarta, Wisma Menpora, Jl. Gerbang Pemuda No.2,  
RT.1/RW.3, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus  
Ibukota Jakarta 10270

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Selasa, 18 Agustus 2020	1.	
2.	Rabu, 19 Agustus 2020	2.	
3.	Senin, 24 Agustus 2020	3.	
4.	Selasa, 25 Agustus 2020	4.	
5.	Rabu, 26 Agustus 2020	5.	
6.	Kamis, 27 Agustus 2020	6.	
7.	Jumat, 28 Agustus 2020	7.	
8.	Senin, 31 Agustus 2020	8.	
9.	Selasa, 1 September 2020	9.	
10.	Rabu, 2 September 2020	10.	
11.	Kamis, 3 September 2020	11.	
12.	Jumat, 4 September 2020	12.	
13.	Senin, 7 September 2020	13.	
14.	Selasa, 8 September 2020	14.	
15.	Rabu, 9 September 2020	15.	

Jakarta, 09 Oktober 2020  
Penilai,

**FANABAKA**  
TEKNOLOGI

**Catatan:**

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

(Yarham Syahabi Lubis)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id  
Laman www.fe.unj.ac.id

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2 SKS

Nama : MARINTAN DAMAY YANTI SIAHAAN  
No. Registrasi : 1705617012  
Program Studi : S1 MANAJEMEN  
Tempat Praktik : PT. FANA BAKA TEKNOLOGI (PABRYK.com)  
Alamat Praktik/Telp : Dilo Jakarta, Wisma Menpora, Jl. Gerbang Pemuda No.2,  
RT.1/RW.3, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus  
Ibukota Jakarta 10270

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 10 September 2020	1. ...	
2.	Jumat, 11 September 2020	2. ...	
3.	Senin, 14 September 2020	3. ...	
4.	Selasa, 15 September 2020	4. ...	
5.	Rabu, 16 September 2020	5. ...	
6.	Kamis, 17 September 2020	6. ...	
7.	Jumat, 18 September 2020	7. ...	
8.	Senin, 21 September 2020	8. ...	
9.	Selasa, 22 September 2020	9. ...	
10.	Rabu, 23 September 2020	10. ...	
11.	Kamis, 24 September 2020	11. ...	
12.	Jumat, 25 September 2020	12. ...	
13.	Senin, 28 September 2020	13. ...	
14.	Selasa, 29 September 2020	14. ...	
15.	Rabu, 30 September 2020	15. ...	

Jakarta, 09 Oktober 2020  
Penilai,

 **FANABAKA**  
TEKNOLOGI

**Catatan:**

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

(Yarham Syahabi Lubis)



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN  
UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA  
FAKULTAS EKONOMI

Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id  
Laman www.fe.unj.ac.id

DAFTAR HADIR  
PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
2 SKS

Nama : MARINTAN DAMAY YANTI SIAHAAN  
No. Registrasi : 1705617012  
Program Studi : S1 MANAJEMEN  
Tempat Praktik : PT. FANA BAKA TEKNOLOGI (PABRYK.com)  
Alamat Praktik/Telp : Dilo Jakarta, Wisma Menpora, Jl. Gerbang Pemuda No.2,  
RT.1/RW.3, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus  
Ibukota Jakarta 10270

NO	HARI/TANGGAL	PARAF	KETERANGAN
1.	Kamis, 1 Oktober 2020	1. ....	
2.	Jumat, 2 Oktober 2020	2. ....	
3.	.....	3. ....	
4.	.....	4. ....	
5.	.....	5. ....	
6.	.....	6. ....	
7.	.....	7. ....	
8.	.....	8. ....	
9.	.....	9. ....	
10.	.....	10. ....	
11.	.....	11. ....	
12.	.....	12. ....	
13.	.....	13. ....	
14.	.....	14. ....	
15.	.....	15. ....	

Jakarta, 09 Oktober 2020  
Penilai,

 **FANABAKA**  
TEKNOLOGI

**Catatan:**

Format ini dapat diperbanyak sesuai kebutuhan  
Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

(Yarham Syahabi Lubis)

## Lampiran 4 Nilai PKL



**KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**  
**UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA**  
**FAKULTAS EKONOMI**  
 Kampus Universitas Negeri Jakarta, Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
 Telepon (021) 4721227, Surat Elektronik fe@unj.ac.id  
 Laman www.fe.unj.ac.id

### PENILAIAN PRAKTIK KERJA LAPANGAN PROGRAM SARJANA (S1) 2 SKS

Nama : MARINTAN DAMAY YANTI SIAHAAN  
 No.Registrasi : 1705617012  
 Program Studi : S1 MANAJEMEN  
 Tempat Praktik : PT. FANA BAKA TEKNOLOGI (PABRYK.com)  
 Alamat Praktik/Telp : Dilo Jakarta, Wisma Menpora, Jl. Gerbang Pemuda No.2,  
 RT.1/RW.3, Gelora, Kecamatan Tanah Abang, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus  
 Ibukota Jakarta 10270

NO	ASPEK YANG DINILAI	SKOR 46-100	KETERANGAN																														
1	Kehadiran	80	1. Keterangan Penilaian :  <table><tr><td>Skor</td><td>Nilai</td><td>Bobot</td></tr><tr><td>86-100</td><td>A</td><td>4</td></tr><tr><td>81-85</td><td>A-</td><td>3,7</td></tr><tr><td>76-80</td><td>B+</td><td>3,3</td></tr><tr><td>71-75</td><td>B</td><td>3,0</td></tr><tr><td>66-70</td><td>B-</td><td>2,7</td></tr><tr><td>61-65</td><td>C+</td><td>2,3</td></tr><tr><td>56-60</td><td>C</td><td>2,0</td></tr><tr><td>51-55</td><td>C-</td><td>1,7</td></tr><tr><td>46-50</td><td>D</td><td>1</td></tr></table>	Skor	Nilai	Bobot	86-100	A	4	81-85	A-	3,7	76-80	B+	3,3	71-75	B	3,0	66-70	B-	2,7	61-65	C+	2,3	56-60	C	2,0	51-55	C-	1,7	46-50	D	1
Skor	Nilai	Bobot																															
86-100	A	4																															
81-85	A-	3,7																															
76-80	B+	3,3																															
71-75	B	3,0																															
66-70	B-	2,7																															
61-65	C+	2,3																															
56-60	C	2,0																															
51-55	C-	1,7																															
46-50	D	1																															
2	Kedisiplinan	80																															
3	Sikap dan Kepribadian	80																															
4	Kemampuan Dasar	85																															
5	Ketrampilan Menggunakan Fasilitas	85																															
6	Kemampuan Membaca Situasi dan Mengambil Keputusan	85	2. Alokasi Waktu Praktik :  2 sks : 90-120 jam kerja efektif 3 sks : 135-175 jam kerja efektif																														
7	Partisipasi dan Hubungan Antar Karyawan	85	Nilai Rata-rata : <table><tr><td><math>\frac{805}{10 \text{ (sepuluh)}}</math></td><td>= 80,5</td></tr></table>	$\frac{805}{10 \text{ (sepuluh)}}$	= 80,5																												
$\frac{805}{10 \text{ (sepuluh)}}$	= 80,5																																
8	Aktivitas dan Kreativitas	80																															
9	Kecepatan Waktu Penyelesaian Tugas	75																															
10	Hasil Pekerjaan	70	Nilai Akhir : <table><tr><td>81</td><td>A-</td></tr><tr><td>Angka bulat</td><td>huruf</td></tr></table>	81	A-	Angka bulat	huruf																										
81	A-																																
Angka bulat	huruf																																
Jumlah		805																															

Jakarta, 09 Oktober 2020  
 Penilai,

**FANABAKA**  
 TEKNOLOGI

(Yarham Syahabi Lubis)

Catatan :  
 Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 5 Log Harian PKL



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN  
TINGGI UNIVERSITAS NEGERI JAKARTA

**FAKULTAS EKONOMI**

Kampus Universitas Negeri Jakarta Gedung R, Jalan Rawamangun Muka, Jakarta 13220  
Telepon (021) 4721227/4706285, Fax: (021) 4706285  
Laman: www.fe.unj.ac.id



**LOG HARIAN PRAKTEK KERJA LAPANGAN  
PROGRAM STRATA I  
2 SKS**

Nama : MARINTAN DAMAY YANTI SIAHAAN  
No.Registrasi : 1705617012  
Program Studi : S-1 MANAJEMEN  
Tempat Praktik : PT. FANA BAKA TEKNOLOGI (PABRYK.com)

NO	HARI/TANGGAL	KEGIATAN	KETERANGAN
1	Jumat, 24 Juli 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Join Pabryk.com</li> <li>- Meeting online bersama Pak Yarham &amp; anggota Pabryk.com, topik pembahasan pengenalan Pabryk.com dan penjelasan tugas selama Intern</li> <li>- Mendapat tugas dari Mba Mulyani untuk mengumpulkan data produsen agar dapat dihubungi</li> <li>- Mulai belajar menghubungi produsen melalui telepon, dengan tujuan menarik produsen baru bergabung dengan Pabryk.com (twinkle.well, iamcotton.id, kivitiz.id, orbitgear, urbain.inc, rockmenid, pilar.textile, dll)</li> </ul>	WFH
2	Senin, 27 Juli 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mempelajari bagaimana tips telemarketing yang baik</li> <li>- Mencoba menerapkan pembelajaran dengan menghubungi produsen satu-persatu</li> <li>- Mengajak produsen untuk bergabung dengan Pabryk.com</li> <li>- Konsultasi dengan Pak Yarham dan Mba Mulyani terkait produsen yang meminta proposal</li> <li>- Mengirimkan company profile kepada (abefood) sebagai pengganti proposal yang belum selesai</li> </ul>	WFH
3	Selasa 28 Juli 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menghubungi produsen baru yang belum dihubungi dari list data yang sudah dikumpulkan melalui telepon, dm instagram, dan whatsapp</li> <li>- Follow up produsen yang sudah dihubungi lewat telepon yang beralih ke whatsapp</li> <li>- Mengarahkan produsen ke webinar Pabryk.com yang belum mengerti sistem kerja Pabryk.com</li> <li>- Mendapat produsen sepatu prewalker baby yaitu go2toes tertarik ikut webinar tanggal 1 Agustus 2020</li> </ul>	WFH
4	Rabu 29 Juli 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontak produsen baru mengajak bergabung dengan Pabryk.com</li> <li>- Menjelaskan Pabryk.com kepada</li> </ul>	WFH

		produsen - Menjaga hubungan dengan produsen yang belum menjawab & yang sudah - Meeting online bersama Pak Yarham dan anggota Pabryk.com dengan topik "Evaluasi Kinerja Pabryk Team"	
5	Kamis 30 Juli 2020	- Meriset informasi terkait calon produsen baru untuk dihubungi - Kontak calon produsen baru untuk bergabung dengan Pabryk.com - Follow up produsen lama untuk reminder kepada calon produsen - Membujuk produsen yang menolak, dan menunggu produsen yang masih diskusi	WFH
6	Jumat 31 Juli 2020		Hari Raya Idul Adha
6	Senin 3 Agustus 2020	- Menghubungi calon produsen untuk ikut bergabung dengan Pabryk.com - Follow up produsen Pabryk.com yang sudah dihubungi lewat telepon untuk mengirim email - Follow up produsen yang mulai merespon ikut webinar - Reminder calon produsen yang tertarik ikut webinar (racikannya riifda & go2toes)	WFH
7	Selasa 4 Agustus 2020	- Menghubungi calon produsen yang sudah didata untuk bergabung bersama Pabryk.com - 1 Produsen tertarik ikut webinar (YummyNya) - Follow up calon produsen yang belum menjawab terkait penawaran kerja sama	WFH
8	Rabu 5 Agustus 2020	- Kontak calon produsen untuk bergabung kerja sama dengan Pabryk.com - Follow up calon produsen yang sudah pernah dihubungi - Produsen go2toes ingin mengganti jadwal webinar menjadi tanggal selanjutnya karena sibuk	WFH
9	Kamis 6 Agustus 2020	- Menghubungi calon produsen untuk bergabung dengan Pabryk.com - Follow up calon produsen yang sudah pernah dihubungi - 1 produsen makanan tertarik ikut webinar setelah di follow up (abefood)	WFH
10	Jumat 7 Agustus 2020	- Menghubungi calon produsen untuk bergabung bersama Pabryk.com - Follow up produsen makanan yang sempat merespon - Reminder produsen makanan untuk daftar webinar - Meeting online tim BD dengan agenda "Pembagian Tim Business Development" - Mendapat bagian untuk follow up produsen FnB - Ditugaskan menghubungi kontak untuk memastikan mereka calon produsen/member (Kak Jodi = calon member)	WFH
11	Senin 10 Agustus 2020	- Menghubungi calon produsen baru melalui telepon - Follow up produsen food yang sudah pernah dihubungi	WFH

12	Selasa 11 Agustus 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mencoba menghubungi kembali produsen yang masih belum bisa dihubungi</li> <li>- Mencari kontak produsen baru sebagai pengganti untuk yang tidak dapat dihubungi/ tidak tertarik</li> <li>- Reminder calon produsen yang sudah pernah dihubungi untuk daftar webinar</li> </ul>	WFH
13	Rabu 12 Agustus 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- List data produsen FnB baru untuk pengganti yang tidak dapat dihubungi</li> <li>- Riset produk yang mereka produksi</li> <li>- Riset apakah mereka produsen, member, distributor, atau grosiran</li> </ul>	WFH
14	Kamis 13 Agustus 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mencoba menghubungi kembali produsen yang tidak dapat dihubungi dihari kemarin</li> <li>- Mendapat tugas dari Mba Mulyani untuk follow up produsen FnB untuk mengumpulkan data terkait produk produsen yang sudah fix</li> <li>- Mengumpulkan data produsen (katalog produk) dan mengirimkan ke email official Pabryk.com</li> </ul>	WFH
15	Jumat 14 Agustus 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menghubungi calon produsen untuk bergabung dengan Pabryk.com</li> <li>- Follow up produsen yang sudah fix tertarik webinar untuk daftar webinar</li> <li>- Mendapat produsen FnB untuk daftar join menjadi produsen Pabryk.com (YummyNya)</li> </ul>	WFH
16	Senin 17 Agustus 2020		Hari Kemerdekaan Republik Indonesia
17	Selasa 18 Agustus 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menghubungi produsen food yang baru untuk bergabung dengan Pabryk.com</li> <li>- 1 produsen makanan tertarik untuk bergabung (yourmoodid = reni), mengisi form dan mengirimkan katalog</li> <li>- 1 produsen makanan masih ingin berdiskusi</li> </ul>	WFH
18	Rabu 19 Agustus 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meeting online tim BD dan tim Markom dengan agenda "Diskusi Strategi Meeting Pabryk"</li> <li>- Menjaga hubungan dengan calon produsen yang sudah pernah dihubungi</li> <li>- Mendapat arahan dari Mba Mulyani untuk tetap mengundang calon produsen kembali</li> </ul>	WFH
19	Kamis 20 Agustus 2020		Satu Muharram, Tahun Baru Islam 1442 Hijriyah
20	Jumat 21 Agustus 2020		Cuti Bersama Tahun Baru Islam 1442 Hijriyah
21	Senin 24 Agustus 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menghubungi calon produsen untuk bergabung dengan PABRYK.com</li> <li>- Meeting online dengan Pak Yarham dan anggota lainnya dengan agenda "Penjelasan alur komunikasi tim dan perubahan jadwal meeting"</li> </ul>	WFH



22	Selasa 25 Agustus 2020	- Training dashboard admin Pabryk.com dengan Aqdam	WFH
23	Rabu 26 Agustus 2020	- Input data produsen yang sudah fix di website admin Pabryk.com - Melihat apakah ada data produsen yang sudah fix tetapi belum dimasukkan - Follow up produsen kopi dan sandal yang sudah fix join Pabryk	WFH
24	Kamis 27 Agustus 2020	- Follow up produsen kopi dan sandal untuk isi formulir terkait informasi produk mereka - Meeting bersama Mba Mulyani, Pak Yarham, dan Vani terkait strategi menarik member dan menanyakan produk produsen apakah punya sharing margin	WFH
25	Jumat 28 Agustus 2020	- Follow up produsen kopi dan sandal untuk isi formulir terkait informasi produk mereka - Produsen kopi menghubungi praktikan minta dihubungi nanti karena merasa sibuk - Menghubungi produsen untuk menanyakan terkait sharing margin	WFH
26	Senin 31 Agustus 2020	- Produsen sandal baru mengisi form dan di follow up untuk minta catalog produk	WFH
27	Selasa 1 September 2020	- Follow up produsen sandal dan fashion azizah untuk mengisi form dan mengirim katalog produk - Follow up produsen yang belum join demi menjaga relasi dengan calon produsen - Menghubungi calon member untuk gabung dengan PABRYK.com	WFH
28	Rabu 2 September 2020	- Follow up 6 produsen untuk menanyakan terkait harga pasaran reseller & sharing margin - Mengumpulkan data pricelist produsen dikirimkan ke Mba Mulyani	WFH
29	Kamis 3 September 2020	- Follow up produsen menanyakan terkait harga pasaran reseller & sharing margin produk makanan landak & hijab - Follow up calon member untuk bergabung dengan PABRYK.com	WFH
30	Jumat 4 September 2020	- Follow up produsen menanyakan terkait harga pasaran reseller & sharing margin produk landak, hijab, sandal, kopi - Follow up calon member untuk bergabung dengan PABRYK.com	WFH
31	Senin 7 September 2020	- Follow up produsen menanyakan terkait harga pasaran reseller & sharing margin produk landak, hijab, sandal, kopi - Follow up calon member untuk bergabung dengan PABRYK.com	WFH
32	Selasa 8 September 2020	- Follow up produsen menanyakan terkait harga pasaran reseller & sharing margin produk landak, hijab, sandal, kopi - Follow up calon member untuk bergabung dengan PABRYK.com - Meeting terkait progress yang sudah ada	WFH
33	Rabu 9 September 2020	- Mendapat arahan untuk follow up calon produsen baru (the tarik, tepung pizza, kemasan, dll) - Meeting online bersama tim	WFH

		PABRYK.com terkait program kerja sepekan	
34	Kamis 10 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Follow up produsen yang belum mengirimkan catalog produk</li> <li>- Mengumpulkan catalog serta form produsen kopi dan kemasan yang dikirimkan untuk dikirim pada admin PABRYK.com</li> <li>- komunikasi dengan produsen kopi terkait harga reseller dan sharing margin</li> </ul>	WFH
35	Jumat 11 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Follow up produsen bu sri kopi terkait harga reseller dan sharing margin dengan PABRYK.com</li> <li>- Menghubungi calon produsen untuk bergabung dengan PABRYK.com (bu ita dan pak galih)</li> <li>- Follow up produsen kemasan (pak andry) untuk mengirimkan katalog produk</li> </ul>	WFH
36	Senin 14 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Follow up produsen yang masih belum melengkapi dan mengirimkan katalog</li> </ul>	WFH
37	Selasa 15 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Follow up produsen yang masih belum melengkapi dan mengirimkan katalog</li> <li>- Follow up produsen fashion untuk bergabung dengan PABRYK.com</li> <li>- Meeting online Bersama tim dan anggota intern baru</li> </ul>	WFH
38	Rabu 16 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Follow up produsen kemasan dan tepung pizza untuk mengirimkan katalog produk</li> <li>- Mengumpulkan katalog produk tepung pizza dan kemasan</li> <li>- Follow up produsen kemasan dan tepung pizza terkait harga reseller dan sharing margin PABRYK.com</li> <li>- Meeting online Bersama tim</li> </ul>	WFH
39	Kamis 17 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengirimkan katalog produk kepada admin PABRYK.com</li> <li>- Follow up produsen kemasan terkait harga reseller dan sharing margin</li> </ul>	WFH
40	Jumat 18 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Follow up produsen yang masih belum melengkapi terkait form, harga reseller, dll</li> </ul>	WFH
41	Senin 21 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Follow up produsen yang masih belum melengkapi terkait form, harga reseller, dll</li> <li>- Diarahkan untuk menanyakan produsen terkait produk mereka</li> </ul>	WFH
42	Selasa 22 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjadwalkan meeting Bersama produsen dengan PABRYK.com</li> </ul>	WFH
43	Rabu 23 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Seleksi data produsen di spreadsheet PABRYK.com</li> <li>- Hold calon produsen agar tertarik bergabung dengan PABRYK.com</li> </ul>	WFH
44	Kamis 24 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjadwalkan meeting Bersama Pak Andry produsen kemasan dengan PABRYK.com</li> </ul>	WFH
45	Jumat 25 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontak produsen baru mengajak bergabung dengan Pabryk.com</li> <li>- Menjelaskan Pabryk.com kepada produsen</li> <li>- 1 produsen sendal tertarik bergabung dan bersedia di <i>follow up</i> (Bagus Wukira)</li> </ul>	WFH

46	Senin 28 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontak produsen baru mengajak bergabung dengan Pabryk.com</li> <li>- Menjelaskan Pabryk.com kepada produsen</li> <li>- 1 produsen sandal tertarik bergabung dan bersedia di <i>follow up</i> (Asa Ethnic)</li> </ul>	WFH
47	Selasa 29 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontak produsen baru mengajak bergabung dengan Pabryk.com</li> <li>- Menjelaskan Pabryk.com kepada produsen</li> <li>- 1 produsen sandal tertarik bergabung dan bersedia di <i>follow up</i> (Rahayu Art)</li> </ul>	WFH
48	Rabu 30 September 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Follow up produsen sandal dan sepatu untuk registrasi</li> <li>- Follow up produsen kemasan dan tepung pizza untuk mengiirmkan katalog produk</li> <li>- Mengumpulkan katalog produk sandal</li> <li>- Training memasukan catalog produk di website administrator PABRYK.com</li> </ul>	WFH
49	Kamis 1 Oktober 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mempelajari website admin PABRYK.com</li> </ul>	WFH
50	Jumat 2 Oktober 2020	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Upload katalog produk produsen</li> </ul>	WFH

Jakarta, 16 Oktober 2020

Penilai,

 **PANABAKA**  
TEKNOLOGI

(Yarham Syahabi Lubis)

Catatan :

Mohon legalitas dengan membubuhi cap Instansi/Perusahaan

## Lampiran 6 Surat Keterangan Selesai PKL



### **SURAT KETERANGAN SELESAIL KAJIA PRAKTEK**

Nomor: 006/X-Int/GBT/X/2020

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Yarham Syahabi Lubis  
Nomor Pegawai : 1901001  
Jabatan : Direktur  
Instansi : PABRYK.com  
Alamat Instansi : Dilo Jakarta, Wisma Menpora, Jl. Gerbang Pemuda No.2,  
RT.1/RW.3, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10270

Selaku Pembimbing Institusi, menyatakan bahwa mahasiswa berikut:

Nama : Marintan Damay Yanti Siahaan  
NIM : 1705617012  
Program Studi : S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Jakarta

Telah menyelesaikan Kerja Praktek di:

Instansi : PABRYK.com  
Bagian : Business Development  
Tema Kerja Praktik : Partnership dengan vendor

Demikian Surat Keterangan ini dibuat untuk dapat dipergunakan secara bertanggung jawab.

Jakarta, 16 Oktober 2020

Pembimbing Institusi,

 **FANABAKA**  
TEKNOLOGI

Yarham Syahabi Lubis  
NIP. 1901001

Lampiran 7 Sertifikat PKL

